BEST
หนังสือขายดี
SELLER

Rich Dad Poor Dad
พ่อรวยสอนลูก

พ่อรวยสอนอะไรที่พ่อจนไม่เคยสอน

โดย Robert T. Kiyosaki , Sharon L. Lechter C.P.A.
เรียบเรียงโดย นันทวัน รุจิวงศ์

ซีเอ็ด

คำนำสำนักพิมพ์

เมื่อแรกที่ผมในฐานะบรรณาธิการต้นฉบับได้เห็นชื่อหนังสือเล่มนี้ คือ Rich Dad, Poor Dad และได้ทราบเลาๆ ว่าเขียนจากประสบการณ์ของผู้เขียนซึ่งเป็นชาวอเมริกันเชื้อสายญี่ปุ่น โดยอ้างถึงคำสอนของพ่อในเรื่องการสร้างเนื้อสร้างตัว นอกจากจะทำให้หวนคิดไปถึงหนังมินิซีรี่ส์ที่ฉายทางโทรทัศน์เมื่อสักยี่สิบกว่าปีก่อน ที่บังเอิญใช้ชื่อคล้ายๆ กันคือ Rich Man, Poor Man แล้ว ในใจก็ยังเกิดคำถามขึ้นมาทันทีอย่างช่วยไม่ได้ว่า นักเขียนคนนี้มีพ่อทีเดียว 2 คนเลยหรือ? พ่อรวยคนหนึ่งกับพ่อจนอีกคนหนึ่ง แถมยังพาลคิดต่อไปอีกว่า ชะรอยคุณแม่เขาน่าจะแต่งงาน 2 หนเป็นแน่ทีเดียว จึงเกิดภาวะพิเศษเช่นนี้กับตัวผู้เขียน

นั่นคือการคาดเดาไปเรื่อยเปื่อยก่อนที่ผมจะได้มีโอกาสอ่านเรื่องราวของหนังสือเล่มนี้อย่างจริงจัง

อันเนื่องมาจากความแรงของงานเขียนเล่มนี้ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา ที่สามารถส่งตัวเองขึ้นไปติดชาร์ตอันดับหนังสือขายดี 10 อันดับแรก (Top Ten) ของผู้จัดอันดับหนังสือรายสำคัญๆ อาทิ *The New York Times, The Wall Street Journal, Business Week, USA Today* และ *Publishers Weekly* โดยเฉพาะของ *The New York Times* ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นการจัดอันดับหนังสือที่มีอิทธิพลต่อนักอ่านชาวอเมริกันมากที่สุด หนังสือเล่มนี้ก็สามารถ

ก้าวขึ้นสู่อันดับหนึ่งมาแล้ว ทำให้ผมต้องรีบขวนขวายหาต้นฉบับภาษาฝรั่งมาอ่านโดยมิชักช้า

ในที่สุดปริศนาเกี่ยวกับ *"พ่อ 2 คน"* ของผู้เขียนก็ได้รับการคลี่คลาย หลังจากที่ผมได้เข้าไปอ่านข้อมูลเกี่ยวกับหนังสือเล่มนี้ในเว็บไซต์ของ amazon.com ร้านหนังสือพันธุ์ใหม่ที่ได้กลายเป็นขวัญใจของบรรดาหนอนหนังสือทั่วโลกไปแล้ว กล่าวคือ พ่อจนคือพ่อแท้ๆ ของผู้เขียนที่มีอาชีพเป็นข้าราชการ ส่วนพ่อรวยนั้นเป็นพ่อของเพื่อนรักคนหนึ่งของเขา ซึ่งผู้เขียนก็นับถือเป็น *"พ่อ"* อีกคน รายหลังนี้สร้างเนื้อสร้างตัวจนร่ำรวยเป็นเจ้าของอาณาจักรธุรกิจในเวลาต่อมา พ่อทั้งสองคนเป็นบุคคลที่มีอิทธิพลต่อชีวิตของผู้เขียนมาโดยตลอดนับตั้งแต่เยาว์วัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างตัวสร้างชีวิต เพื่อนำพาชีวิตให้สามารถหลุดพ้นจากสิ่งที่ผู้เขียนเรียกว่า *"สนามแข่งหนู"* ไปยัง *"ทางด่วน"* ที่มุ่งสู่ความมั่งคั่งและไปสู่ *"อิสรภาพทางการเงิน"* ในที่สุด

ถึงแม้ชื่อหนังสือเล่มนี้จะให้ความสำคัญกับบทบาทของพ่อเป็นพิเศษ ก็หาได้หมายความว่าหนังสือเล่มนี้จะเหมาะสำหรับผู้ที่เป็นพ่อเท่านั้น แท้ที่จริงแล้วผู้ที่เป็นแม่และผู้ปกครองทั้งหลายก็สามารถตักตวงประโยชน์จากหนังสือเล่มนี้ได้ไม่ยิ่งหย่อนกว่ากัน เพราะพ่อแม่ผู้ปกครองทุกคนต่างก็เป็นครูคนสำคัญที่สุดของลูก ครูผู้ที่จะชี้หนทางไปสู่อิสรภาพทางการเงินให้แก่พวกเขา เพื่อว่าเมื่อเติบใหญ่ พวกเขาจะได้ไม่ต้องติดกับดักและตกเป็น "ทาสเงินตรา" ไปชั่วชีวิต

บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

สารบัญ


Rich Dad

บทนำ

"ความจำเป็น"

โรงเรียนเตรียมความพร้อมให้ลูกคุณอย่างไรบ้าง "ขยันเรียน สอบได้คะแนนดีๆ จบไปจะได้มีงานดีๆ ทำ มีเงินเดือนเยอะๆ" พ่อแม่ชอบสอนอย่างนี้ เป้าหมายชีวิตของพ่อแม่ก็คือให้ลูกได้เรียนจบมหาวิทยาลัย จะได้ประสบความสำเร็จในชีวิต ในที่สุดฉันก็เรียนจบบัญชีเมื่อปี 1976 พร้อมเกียรตินิยม พ่อแม่ภูมิใจในความสำเร็จของฉัน และก็เป็นไปตามคาด ฉันได้ทำงานกับสำนักงานบัญชีที่ดีที่สุดแห่งหนึ่ง "Big 8" เป็นที่ที่ฉันอยู่อย่างมีความสุขและคิดจะเกษียณจากที่นี่ก่อนวัยอันควรด้วย

ไมเคิล...สามีของฉันก็ไม่ต่างกันมากนัก เราเติบโตมาจากครอบครัวชั้นกลางที่ขยันและทำงานหนัก ไมเคิลได้เกียรตินิยมถึงสองสาขาคือสาขาวิศวกรรมและสาขากฎหมาย เขาได้งานทำทันทีกับสำนักกฎหมายที่มีชื่อเสียงในกรุงวอชิงตัน ดี.ซี. อนาคตสดใสกำลังรอเราอยู่ข้างหน้าแน่นอน

แม้เราสองคนจะประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน แต่ไม่มีอะไรเหมือนที่เราหวัง เราสองคนเปลี่ยนงานบ่อย แม้จะเป็นการเปลี่ยนที่ดีขึ้น แต่เราไม่มีเงินสะสมสำหรับเกษียณอายุ เรามีเพียงเงินที่เราเก็บหอมรอมริบเองทั้งสิ้น เรามีครอบครัวที่อบอุ่น มีลูกสามคน สองคนกำลังเรียนมหาวิทยาลัย และคนเล็กกำลังเรียนมัธยมปลาย เราทุ่มสุดตัวเพื่อให้ลูกได้รับการศึกษาที่ดีที่สุด

วันหนึ่งในปี 1996 ลูกคนหนึ่งเดินหน้ามุ่ยเข้ามาแล้วบอกว่าเบื่อโรงเรียน "ทำไมต้องเรียนไอ้วิชาพวกนี้ ทั้งๆ ที่ไม่มีโอกาสได้ใช้แน่ๆ" ฉันตอบออกไปโดยอัตโนมัติ "ถ้าลูกไม่ขยันเรียน ก็จะไม่ได้เข้ามหาวิทยาลัยดีๆ"

"จะเรียนมหาวิทยาลัยหรือไม่เรียน ลูกก็รวยได้"

"ถ้าลูกไม่เรียนมหาวิทยาลัย ลูกก็ไม่ได้งานดีๆ แล้วจะรวยได้ยังไง" ฉันถามด้วยเสียงที่เริ่มมีกังวล

ลูกแสดงอาการเบื่อหน่าย เราเคยคุยเรื่องนี้กันหลายครั้งแล้ว ดูเหมือนคำสอนของฉันจะเข้าหูซ้ายทะลุหูขวาออกไปอย่างรวดเร็วเสียทุกครั้ง

"แม่ครับ ลืมตาดูโลกบ้างสิ" ถึงเวลาที่ลูกจะอบรมแม่แล้วสินะ "แม่ลองดูสิ มีคนรวยคนไหนบ้างที่มีการศึกษาดีๆ ดูอย่างไมเคิล จอร์แดน หรือมาดอนน่า แม้แต่บิล เกตส์ ก็เรียนไม่จบจากฮาร์วาร์ด แต่ก็ออกมาตั้งบริษัทไมโครซอฟต์ แล้วกลายเป็นคนร่ำรวยที่สุดในอเมริกาได้สำเร็จเมื่ออายุแค่สามสิบ นักเบสบอลคนหนึ่งมีรายได้สี่ล้านเหรียญต่อปีทั้งๆ ที่มีคนหาว่าเขาค่อนข้างจะปัญญาอ่อน"

จริงสิ โลกกำลังเปลี่ยนไปด้วยความรวดเร็ว ในขณะที่คำสอนของพ่อแม่ไม่เคยเปลี่ยนไปเลย การขยันเรียนหนังสือ เรียนมหาวิทยาลัยดีๆ ไม่ได้ประกันความสำเร็จในชีวิตอีกต่อไป ไม่มีใครสังเกตความจริงข้อนี้ยกเว้นลูกของเรา

"แม่ครับ ผมไม่อยากทำงานหนักเหมือนพ่อกับแม่ เพื่อได้เงินมากๆ ซื้อบ้านหลังใหญ่ มีของเล่นมากมาย ผมไม่อยากเหมือนพ่อกับแม่ที่ต้องทำงานหนักขึ้นเรื่อยๆ เพื่อเสียภาษีให้รัฐบาลและจ่ายดอกเบี้ยให้ธนาคาร ไม่มีความมั่นคง มีแต่คำว่าลดขนาด ลดพนักงาน เด็กจบมหาวิทยาลัยสมัยนี้ก็ไม่ได้มีรายได้มากเท่าเมื่อก่อน ดูอย่างหมอสิ เดี๋ยวนี้หมอไม่มีรายได้มากเหมือนเมื่อก่อน จะหวังพึ่งเงินสะสมเลี้ยงชีพจากบริษัท หรือเงินประกันสังคมจากรัฐบาลน่ะเหรอ เมินเสียเถอะ ผมต้องการคำตอบที่ดีกว่านี้เสียแล้วล่ะครับแม่"

ลูกพูดถูก ลูกต้องการคำตอบ ฉันก็เหมือนกัน คำสอนของพ่อแม่ของฉันได้ผลเมื่อหลายสิบปีก่อน แต่โลกกำลังเปลี่ยนไป เพียงแค่ "ไปโรงเรียน เรียนให้เก่ง และหางานที่มั่นคง" คงไม่เพียงพออีกต่อไปแล้ว ฉันต้องแสวงหาคำตอบใหม่ๆ มาให้ลูกให้จงได้

ในฐานะของแม่และนักบัญชี ฉันคิดเสมอว่าโรงเรียนยังให้ความรู้ด้านการเงินแก่เด็กน้อยมาก เด็กเดี๋ยวนี้ใช้บัตรเครดิตก่อนจบมัธยมปลายด้วยซ้ำ ทั้งๆ ที่ไม่เคยรู้เลยว่าเขาควรจะใช้เงินอย่างไร ไม่รู้แม้กระทั่งดอกเบี้ยที่มันสะสมอยู่ในบัตรเครดิตที่เขารูดทุกครั้ง ถ้าไม่มีความรู้พื้นฐานเหล่านี้แล้ว เขาจะใช้ชีวิตอยู่ในโลกที่เน้นเรื่องการจับจ่ายยิ่งกว่าการออมได้อย่างไร เมื่อลูกชายคนโตของฉันมีปัญหาหนี้สินที่เกิดจากบัตรเครดิตระหว่างเรียนอยู่ปีหนึ่ง ฉันไม่เพียงช่วยทำลายบัตรเครดิตเหล่านั้นกับมือ ฉันยังตั้งใจแน่วแน่ว่าจะเข้าเรียนโปรแกรมที่เปิดสอนเรื่องการเงินดีๆ สักแห่งเพื่อจะได้นำความรู้มาถ่ายทอดให้ลูกต่อ

และวันหนึ่งสามีก็โทรฯ มาบอกว่า "มีใครคนหนึ่งที่ผมอยากให้คุณพบ เขาชื่อโรเบิร์ต คิโยซากิ เป็นนักธุรกิจ ผมว่าคนนี้แหละที่คุณกำลังมองหา"

นี่แหละ...ใช่เลย

โรเบิร์ตกำลังทดสอบเกมกระแสเงินสดที่เขาคิดค้นขึ้นมา มันเป็นเกมการศึกษาอีกรูปแบบหนึ่ง เราโชคดีที่ได้มีโอกาสอยู่ในกลุ่มทดลองกับเขาด้วย ไมค์ชอบเกมนี้มาก ฉันถือโอกาสชวนลูกสาววัยสิบเก้าซึ่งกำลังเรียนมหาวิทยาลัยปีหนึ่งให้ร่วมวงด้วย มีคนเล่นทั้งหมดสิบห้าคน แบ่งออกเป็นสามกลุ่ม

ไมค์พูดถูก นี่เป็นสิ่งที่ฉันกำลังมองหาจริงๆ มันคล้ายๆ กับเกมเศรษฐี

ที่มีหนูยักษ์แต่งตัวดีอยู่ตรงกลางกระดานเกม ต่างกับเกมเศรษฐีตรงที่มีทางให้เดินอยู่สองทางคือ ทางเดินข้างในกับทางเดินข้างนอก เป้าหมายของเกมก็คือ เจ้าหนูตัวนี้จะต้องพยายามหาทางออกจากทางสายในที่โรเบิร์ตเรียกว่า "สนามแข่งหนู" ไปสู่ทางสายนอกหรือ "ทางด่วน" เปรียบเสมือนเส้นทางของคนรวยทั้งหลายนั่นเอง

โรเบิร์ตนิยามคำว่า "สนามแข่งหนู" ไว้ว่า เหมือนวิถีชีวิตของชนชั้นกลางส่วนใหญ่ เด็กคนหนึ่งลืมตาดูโลก พ่อแม่ตื่นเต้นเมื่อเห็นเด็กคนนี้แต่งชุดนักเรียน หิ้วกระเป๋าใบโตไปโรงเรียนในวันแรก เขาภูมิใจที่ลูกเริ่มเรียนหนังสือ ขยันและสอบได้คะแนนดี เขาสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้และอาจจะเรียนต่อปริญญาโท แล้วก็เหมือนถูกโปรแกรมไว้ เขามองหางานที่มั่นคง เงินเดือนสูง พร้อมผลตอบแทนอื่นๆ เขาอาจจะเป็นหมอ ทนายหรือข้าราชการ เริ่มมีรายได้ มีบัตรเครดิต และเริ่มจับจ่ายใช้สอย

เมื่อมีรายได้ รายจ่ายก็ตามมา เขาเริ่มสังสรรค์ เข้าสังคม เที่ยวกับเพื่อน พาแฟนไปเที่ยว หรือออกไปเที่ยวกับแฟน ในที่สุดก็แต่งงาน ชีวิตคู่ดูสดใสราบรื่น เพราะปัจจุบันทั้งสามีภรรยาต่างช่วยกันทำงาน "สองแรงแข็งขัน" เขาเริ่มซื้อรถ บ้าน โทรทัศน์ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รายจ่ายค่อยๆ เพิ่มขึ้น ทำให้เขาต้องทำงานหนักขึ้นเพื่อจะได้เลื่อนตำแหน่ง ซึ่งหมายถึงเงินเดือนที่สูงขึ้น เขาอาจจะกลับไปเรียนเพิ่มเติมเพื่อจะได้เชี่ยวชาญขึ้น ได้ปรับเงินเดือนอีกหน่อย หรือรับจ็อบที่สองเพื่อเป็นรายได้พิเศษ รายได้สูงขึ้น ภาษีก็เพิ่มมากขึ้น เขาได้แต่สงสัยว่าทำไมเงินในบัญชีเงินเดือนจึงถูกหักไปมากมายอย่างนี้ แล้วเขาก็เริ่มใช้บัตรเครดิตซื้อกองทุน ซื้อของใช้ในบ้าน เมื่อลูกๆ อายุห้าหกขวบ เขาเริ่มทำงานหนักมากขึ้นอีกเพื่อสะสมเงินเป็นค่าเล่าเรียนของลูก และไม่ลืมกันเงินไว้ส่วนหนึ่งเพื่อเป็นเงินสำรองเลี้ยงชีพในวัยชรา

สามีภรรยาคู่นี้เกิดเมื่อสามสิบห้าปีที่แล้ว บัดนี้ชีวิตของเขาสองคน

วนเวียนอยู่ใน "สนามแข่งหนู" ทุกๆ วันเขาทำงานให้เจ้าของบริษัท จ่ายภาษีให้รัฐบาล และจ่ายดอกเบี้ยให้ธนาคาร เขาสอนลูกให้ขยันเรียน สอบได้คะแนนดีๆ จะได้มีงานทำเงินเดือนดีและมั่นคง ไม่มีใครสอนเรื่องการเงินและชีวิตจึงดำเนินไปอย่างนี้ซ้ำแล้วซ้ำเล่าวนเวียนอยู่ใน "สนามแข่งหนู" อย่างไม่มีทางออก

หนทางที่จะหลุดไปจาก "สนามแข่งหนู" คือการมีความรู้เรื่องบัญชีและการลงทุน ซึ่งหลายคนเห็นว่าเป็นวิชาที่ยากที่สุด ในฐานะนักบัญชีจากสำนักงานบัญชีมีชื่อเสียงอย่าง "Big 8" ฉันคิดว่าเกมของโรเบิร์ตทำให้วิชานี้สนุกและตื่นเต้น จนลืมไปเสียแล้วว่าเรากำลังพยายามจะเรียนรู้วิชายากๆ นี้อยู่

ลูกสาวก็ดูจะสนุกกับเกมนี้มาก ฉันได้เปรียบตรงที่มีพื้นฐานเรื่องนี้อยู่แล้ว จึงให้คำแนะนำลูกและช่วยคนอื่นๆ ได้มาก ในที่สุดฉันก็เป็นคนแรกที่ได้ออกจาก "สนามแข่งหนู" โดยใช้เวลาเพียงห้าสิบนาที ในขณะที่คนอื่น ๆ ใช้เวลาเกือบสามชั่วโมง

ผู้เล่นเกมเหล่านี้ล้วนเป็นนายธนาคาร เจ้าของกิจการ นักคอมพิวเตอร์แต่น่าแปลกที่เขาไม่มีความรู้เรื่องบัญชีหรือการลงทุนเลย แม้จะเป็นวิชาที่น่าจะมีความสำคัญสำหรับเขาไม่น้อย สงสัยจริงว่าในชีวิตจริงเขาจัดการกับการเงินของตัวเองอย่างไร พวกเขาไม่ใช่เด็กอายุสิบเก้าเหมือนลูกสาวของฉันด้วยซ้ำ ขณะที่ฉันนั่งมองพวกเขาทอยลูกเต๋าและเดินก้าวไปแต่ละช่อง ฉันอดคิดไม่ได้ว่า ผู้ใหญ่เหล่านี้ไม่มีความรู้ด้านการเงินเอาเสียเลย เขาไม่เข้าใจพื้นฐานง่ายๆ ของงบดุล เขาซื้อขายทรัพย์สินโดยไม่คิดถึงผลกระทบที่มีต่อกระแสเงินสด แล้วมีคนอีกกี่พันกี่ล้านคนที่เหมือนคนที่นั่งอยู่ข้างหน้าฉันขณะนี้

หลังจบเกม โรเบิร์ตขอให้ทุกคนแสดงความคิดเห็น นักธุรกิจคนหนึ่งไม่ค่อยสบอารมณ์เท่าไรนัก และบอกว่า "ผมไม่เห็นจะต้องเรียนรู้เรื่อง

พวกนี้เลย จ้างนักบัญชีกับทนายก็สิ้นเรื่อง" โรเบิร์ตตอบว่า "แล้วสังเกตรึเปล่าว่ามีนักบัญชีหรือนายธนาคารคนไหนที่รวยบ้าง ทนาย นายหน้าขายหุ้นขายบ้าน พวกนี้มีความรู้มากมาย แต่มีใครเป็นเศรษฐีบ้าง เพราะโรงเรียนไม่เคยสอนวิธีทำให้รวย เราก็เลยได้ความรู้จากคนเหล่านี้ แล้ววันหนึ่งคุณจะรู้สึกตัวว่าคุณก็ไม่ต่างไปจากพวกเขาเลย"

นักคอมพิวเตอร์ผู้ไม่ประทับใจกับเกมเท่าไรบอกว่า "ผมหาซื้อซอฟต์แวร์เอาก็ได้" ส่วนนายธนาคารมีความเห็นต่างจากคนอื่น "ผมเคยเรียนวิชานี้ในโรงเรียน แต่ไม่เคยนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตจริงเลย ตอนนี้ผมรู้แล้วว่าจะออกจาก 'สนามแข่งหนู' ได้อย่างไร"

ที่ฉันประทับใจที่สุดคือความเห็นของลูกสาว "หนูว่ามันสนุกดีนะ แล้วก็สอนให้เรารู้ว่าควรจะใช้เงินอย่างไร ลงทุนยังไง ตอนนี้หนูรู้แล้วว่าหนูจะเลือกเรียนวิชาอะไรก็ได้ที่ชอบ ไม่ใช่เลือกวิชาที่คิดว่าพอจบออกมาแล้วจะหางานมั่นคงได้ง่าย หนูไม่ต้องกังวลเรื่องเงินสะสมในวัยชราหรือความมั่นคงของงานอีกต่อไป"

วันนั้นฉันไม่มีเวลาคุยกับโรเบิร์ตมากนัก เราจึงนัดทานอาหารกันในวันต่อมา หลังจากคุยกันได้ไม่นานก็พบว่าเรามีความคิดหลายอย่างตรงกัน เราพูดถึงโลกที่กำลังเปลี่ยนไป คนอเมริกันที่จะไม่ได้อะไรจากเงินประกันสังคม และลูกของเราที่ทำงานเพื่อจ่ายเงินเลี้ยงคนชราอีก 75 ล้านคน เราพูดถึงเงินบำนาญที่คงพึ่งอะไรไม่ได้ในยุคสมัยนี้

โรเบิร์ตเป็นห่วงช่องว่างระหว่างคนจนกับคนรวยที่นับวันจะห่างกันมากขึ้น รวมทั้งผู้ประกอบการ โรเบิร์ตเกษียณตัวเองเมื่ออายุ 47 ปี เขาเป็นผู้ประกอบการที่เรียนรู้และสร้างเนื้อสร้างตัวขึ้นมาด้วยตัวเอง เป็นผู้ที่ท่องไปในโลกกว้างเพื่อแสวงหาการลงทุนที่น่าสนใจ เขาเป็นห่วงเด็กสมัยนี้ที่ใช้เวลามากมายอยู่ในระบบโรงเรียน เรียนวิชาที่ไม่เคยช่วยให้เด็กเตรียมตัวเองให้พร้อมต่อโลกที่เปลี่ยนไปเลย

"ทุกวันนี้ สิ่งเลวร้ายที่สุดคือการบอกให้ลูก 'ไปโรงเรียน ขยันเรียนสอบได้คะแนนดีๆ จะได้มีงานทำที่มั่นคง' มันโบราณไปเสียแล้ว ถ้าคุณรู้ว่ากำลังเกิดอะไรขึ้นในเอเชีย ยุโรป และอเมริกาใต้ คุณจะรู้สึกกังวลเช่นเดียวกับผม"

"ถ้าอยากให้ลูกมีความมั่นคงทางการเงิน สูตรเก่าๆ ใช้ไม่ได้อีกต่อไป มันเสี่ยงเกินไป" ฉันถามว่าสูตรอะไร "พวกผมใช้สูตรที่ต่างไปจากพวกคุณ คิดดูสิ ถ้าบริษัทที่คุณคิดว่ามั่นคงประกาศลดขนาด จะเกิดอะไรขึ้น"

"คนตกงาน" ฉันตอบ "ครอบครัวคนที่ตกงานจะเดือดร้อน และคนจะว่างงานเพิ่มมากขึ้น"

"ถูกต้อง แต่ผลกระทบต่อบริษัทในตลาดหุ้นล่ะ"

"โดยมากเมื่อบริษัทประกาศลดขนาด ราคาหุ้นจะขึ้น ตลาดชอบเพราะมันหมายถึงการลดต้นทุน"

"ใช่ ...และเมื่อหุ้นขึ้น ผมกับผู้ถือหุ้นก็รวย ทีนี้คุณเข้าใจสูตรที่ต่างกันของเราหรือยัง พนักงานเป็นฝ่ายเสีย เจ้าของและผู้ถือหุ้นมีแต่ได้"

สิ่งที่โรเบิร์ตพูดถึงคือความแตกต่างระหว่างลูกจ้างกับนายจ้าง แต่ที่สำคัญคือการกำหนดอนาคตของตนเอง และการยอมให้คนอื่นเป็นผู้กำหนด

"แต่มันยากนะที่คนส่วนใหญ่จะเข้าใจ เขาคิดว่ามันไม่ยุติธรรม"

"ใช่แล้ว และการบอกให้ลูกขยันเรียนแล้วจะได้งานมั่นคงเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอเสียแล้ว เด็กสมัยนี้ต้องรู้มากกว่านั้น ไม่ใช่แบบที่โรงเรียนกำลังสอนอยู่ทุกวันนี้ มีสูตรการเงินที่พวกคนรวยใช้ประกอบการดำเนินชีวิต ซึ่งต่างจากสูตรของคนอีก 95 เปอร์เซ็นต์ที่เรียนจากโรงเรียน ผมไม่สนหรอกว่าโรงเรียนสมัยนี้จะไฮเท็ค มีคอมพิวเตอร์มากมายแค่ไหน ครูจะสอนสูตรการเงินนี้ได้ยังไงในเมื่อครูยังไม่รู้จักมันเลย ครูคงสอนวิชาการลงทุนไม่ได้ เพราะครูเองก็ไม่เคยมีความรู้เหล่านี้"

"แล้วเราจะทำอย่างไร เราจะให้เด็กเรียนรู้สิ่งเหล่านี้ได้จากที่ไหน ใครจะทำให้มันเข้าใจง่ายสำหรับเด็ก แม้แต่พ่อแม่เองยังไม่เข้าใจ"

"ผมเขียนหนังสือเกี่ยวกับเรื่องนี้"

"หนังสืออยู่ที่ไหน"

"ในคอมพิวเตอร์ ผมเขียนเรื่องนี้หลังจากที่หนังสือเล่มแรกของผมได้เป็นหนังสือขายดีที่สุด แต่ผมยังไม่มีเวลาทำให้มันเป็นรูปร่างขึ้นมาเสียที"

ฉันได้อ่านหนังสือของเขาทั้งๆ ที่ยังไม่เป็นรูปร่างนั่นแหละ ฉันคิดว่ามันน่าสนใจและสมควรได้แบ่งปันให้คนอื่นได้มีโอกาสอ่านบ้าง เราตกลงร่วมมือกันผลิตเป็นหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา

ฉันถามว่าเด็กควรรู้เรื่องเงินมากแค่ไหน โรเบิร์ตตอบว่า แล้วแต่เด็ก เขาเรียนเรื่องนี้ตั้งแต่อายุยังน้อย ด้วยความอยากรวยและโชคดีที่ได้พ่อรวยคอยแนะนำตลอดมา โรเบิร์ตคิดว่าพื้นฐานความรู้ทางการเงินสำคัญพอๆ กับพื้นฐานเรื่องการสื่อสารและการศึกษา

หนังสือเล่มนี้พูดถึงพ่อสองคนของโรเบิร์ต คนหนึ่งจนอีกคนหนึ่งรวย ทัศนคติที่แตกต่างกันของพ่อทั้งสองช่วยเปิดโลกทัศน์ให้กับโรเบิร์ตในเรื่องการก่อร่างสร้างตัวได้อย่างลึกซึ้ง ฉันช่วยเรียบเรียงและรวบรวมสิ่งที่โรเบิร์ตเขียนไว้ให้เป็นรูปเล่มที่สมบูรณ์ สำหรับผู้อ่านที่เป็นนักบัญชี ขอให้คุณเปิดใจให้กว้างสักนิด แม้ว่าหลายๆ ประเด็นอาจขัดแย้งกับสิ่งที่คุณเรียนมา แต่คุณจะพบว่ามันมีประโยชน์ และนี่คือแนวคิดที่นักลงทุนใช้ประกอบการตัดสินใจ

ทุกครั้งที่เราสอนลูกให้ "ขยันเรียน เพื่อจะได้งานดีๆ มั่นคง" เรามักจะพูดจากความเคยชิน เป็นวัฒนธรรมที่เราปฏิบัติตามๆ กันมา สำหรับโรเบิร์ต การมีพ่อสองคนต่างสอนให้เขาไขว่คว้าเป้าหมายชีวิตที่แตกต่างกัน พ่อที่เป็นนักการศึกษาสอนให้เขาเป็นลูกจ้างบริษัทดีๆ ส่วนพ่อนักธุรกิจสอนให้เขาเป็นเจ้าของบริษัท ทางชีวิตทั้งสองแบบต้องการพื้นฐานการศึกษาที่ต่างกัน พ่อนักการศึกษาบอกว่าเขาต้องฉลาด แต่พ่อรวยสอนว่าทำอย่างไรจึงจะจ้างคนฉลาดมาทำงานให้เรา

การมีพ่อสองคนสร้างปัญหาให้โรเบิร์ตพอสมควร พ่อแท้ๆ ของเขาเป็นผู้อำนวยการโรงเรียนแห่งหนึ่งในรัฐฮาวาย ตอนที่โรเบิร์ตอายุสิบหก เขารู้แล้วว่าเขาไม่อยากเป็นลูกจ้างใคร แต่อยากเป็นเจ้าของกิจการมากกว่า เขามุ่งมั่นที่จะหาเงินจนเกือบจะไม่เรียนมหาวิทยาลัย แต่ในที่สุดเขาก็เห็นด้วยว่ามหาวิทยาลัยให้ประโยชน์แก่เขามากทีเดียว หนังสือเล่มนี้ค่อนข้างจะรุนแรงไปสักนิดสำหรับผู้ปกครองหลายๆ ท่าน แค่ทำให้ลูกยอมไปโรงเรียนนั้นก็แสนจะยากลำบากแล้ว แต่ขณะที่โลกกำลังเปลี่ยนแปลงไป เราควรเปิดใจรับความคิดใหม่ๆ การสนับสนุนให้ลูกเป็นลูกจ้าง จ่ายภาษีให้รัฐบาลจำนวนมากเกือบตลอดชีวิต โดยไม่มีเงินสำรองเลี้ยงชีพในวัยชรา รายจ่ายก้อนใหญ่ที่สุดของมนุษย์เงินเดือนคือภาษี จริงๆ แล้วคนส่วนใหญ่ทำงานตั้งแต่เดือนมกราคมถึงพฤษภาคมเพียงเพื่อจ่ายภาษีให้รัฐบาล แนวคิดใหม่ๆ เป็นสิ่งจำเป็น และหนังสือที่คุณถืออยู่ในมือเล่มนี้กำลังเสนออะไรใหม่ๆ ให้คุณ

โรเบิร์ตบอกว่า คนรวยสอนลูกต่างจากคนทั่วไป ชั่วโมงเรียนที่ดีที่สุดคือที่โต๊ะทานข้าว แนวคิดในหนังสือนี้อาจไม่เหมาะที่จะไปสนทนาที่โต๊ะอาหารกับครอบครัวคุณ แต่ก็ต้องขอบคุณที่อย่างน้อยคุณได้ชายตามามอง และขอให้คุณแสวงหาต่อไป ในฐานะนักบัญชีและแม่ลูกสาม ฉันคิดว่าการบอกให้ลูกเรียนเก่งๆ เพื่อได้งานดีๆ นั้นมันล้าสมัยแล้ว ปัจจุบันเราอาจจะต้องสอนให้ลูกเป็นลูกจ้างที่ดีพร้อมกับมองหาโอกาสที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจในวันข้างหน้า

ฉันหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะมีประโยชน์ต่อพ่อแม่ทั้งหลาย โรเบิร์ตหวังจะให้คุณรู้ว่าทุกคนมีสิทธิ์รวยได้ถ้าต้องการ ถ้าปัจจุบันคุณคือคนสวน

หรือกำลังตกงาน จงหาเวลาเรียนรู้เรื่องการเงิน สอนคนที่คุณรักให้รู้จักจัดการเรื่องการเงิน และจำไว้เสมอว่าความรู้และไหวพริบทางการเงินเท่านั้นที่จะช่วยแก้ปัญหาการเงินของคุณได้

โลกและเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงรวดเร็วกว่าเมื่อก่อน ไม่มีใครรู้ว่าอนาคตจะเป็นอย่างไร แต่ที่แน่นอนที่สุดคือการเปลี่ยนแปลงย่อมเกิดขึ้น จะเปลี่ยนไปทางไหนเป็นสิ่งที่ไม่มีใครรู้ แต่ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น คุณมีทางเลือกพื้นฐานสองทางคือ หนึ่ง - ใช้ชีวิตแบบ "ปลอดภัยไว้ก่อน" หรือสอง - ใช้ชีวิตอย่างฉลาดด้วยการสอนตัวเองและลูกให้มีความรู้เรื่องการเงิน และปลุกอัจฉริยะทางการเงินที่มีอยู่ในตัวให้ตื่นขึ้นมา

Sharon L. Lechter

1

"พ่อรวย-พ่อจน" (บรรยายโดยโรเบิร์ต คิโยซากิ)

ผมมีพ่อสองคน คนหนึ่งรวยคนหนึ่งจน คนหนึ่งมีการศึกษาดี ฉลาด จบปริญญาเอก เขาเรียนจบปริญญาตรีภายในสองปี และสอบได้ทุนเรียนต่อที่มหาวิทยาลัยสแตนด์ฟอร์ด มหาวิทยาลัยชิคาโก และมหาวิทยาลัยนอร์ท-เวสเทิร์น ส่วนพ่ออีกคนจบแค่มัธยมสอง

ทั้งสองประสบความสำเร็จในอาชีพการงาน ทั้งสองทำงานหนักและมีรายได้สูง แต่คนหนึ่งประสบปัญหาการเงินตลอดชีวิต ขณะที่อีกคนเป็นคนที่รวยที่สุดในฮาวาย คนหนึ่งจากโลกนี้ไปพร้อมทิ้งเงินหลายสิบล้านให้ครอบครัว การกุศลและโบสถ์ ขณะที่อีกคนหนึ่งทิ้งหนี้มากมายไว้ให้คนข้างหลัง

พ่อทั้งสองคนเป็นคนดี เป็นที่เคารพนับถือของคนถ้วนหน้า ทั้งคู่สอนให้ผมใฝ่หาความรู้ในวิชาที่ต่างกัน ถ้าผมมีพ่อคนเดียว ผมอาจจะยอมรับหรือต่อต้านคำสอนของพ่อ แต่การได้ฟังคำสอนสองแบบที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง ทำให้ผมเก็บเอามาคิดวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบแนวคนรวยกับแนวคนจน

ปัญหาคือตอนนั้นพ่อของผมยังไม่รวยและไม่จน ทั้งสองต่างขัดสนเงินทองเพราะอยู่ในช่วงสร้างเนื้อสร้างตัว แต่เขามีความเห็นเรื่องเงินที่แตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด ตัวอย่างเช่น พ่อคนหนึ่งบอกว่า

"ความรักเงินเป็นบ่อเกิดของความชั่วร้าย" พ่อจน

"การขาดเงินเป็นบ่อเกิดของความชั่วร้าย" พ่อรวย

ชีวิตวัยเด็กภายใต้คำแนะนำของพ่อสองคนโดยเฉพาะเรื่องเงิน ทำให้ผมเก็บมาคิด อยากรู้ อยากลอง ผมอยากเป็นคนดีเชื่อฟังผู้ใหญ่ แต่ความเห็นที่ต่างกันทำให้ผมนำเอาแง่มุมที่ต่างกันนั้นมาไตร่ตรอง

"ทำไมพ่อพูดอย่างนั้น" แทนที่จะเชื่อฟังตามที่พ่อพูด มันบังคับให้ผมรู้จักวิเคราะห์ก่อนจะเลือกอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งกลายเป็นวิธีที่ให้ประโยชน์ต่อผมแทนการเชื่อฟังในทันที

เหตุผลหนึ่งที่คนรวยยิ่งรวยขึ้น และคนจนยิ่งจนลง และชนชั้นกลางยังเหน็ดเหนื่อยกับการหาเงินมาชำระหนี้ ก็เพราะโรงเรียนไม่สอนวิชาการเงิน เด็กเรียนรู้วิชานี้จากพ่อแม่ แล้วมีพ่อแม่คนจนกี่คนที่รู้ว่าจะสอนอะไรลูก นอกจากบอกให้เรียนหนังสือเก่งๆ เด็กอาจสอบได้คะแนนดี แต่เขาไม่รู้วิธีการจัดการเรื่องการเงินพื้นฐาน

โรงเรียนไม่เคยสอนวิชาการเงิน โรงเรียนสอนแต่วิชาการและวิชาชีพ แต่ไม่ใช่การเงิน เราจึงเห็นทนายหรือนักบัญชีเก่งๆ ฉลาด มีปัญหาการเงินอยู่เสมอ ปัญหาเศรษฐกิจของประเทศก็เกิดจากนโยบายทางการเงินและการตัดสินใจของนักการเมืองผู้มีการศึกษาสูงแต่ขาดความรู้เรื่องการเงิน ผมอดคิดไม่ได้ว่าอนาคตจะเป็นอย่างไรถ้าคนเป็นล้านขาดความช่วยเหลือทางการเงิน การแพทย์ คนเหล่านี้ต้องพึ่งพาครอบครัวและรัฐบาลซึ่งกำลังอ่อนแอเพราะขาดเงิน ประเทศจะเป็นอย่างไรถ้าปล่อยให้เด็กเรียนการเงินจากพ่อแม่ผู้ซึ่งจนหรือกำลังจะจน

ผมไม่เพียงได้เรียนรู้หลายๆ อย่างจากพ่อทั้งสอง แต่ผมได้เห็นว่าทัศนะของแต่ละคนมีอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิตของเขาอย่างไร เช่น พ่อคนหนึ่งมักจะพูดว่า "ไม่มีปัญญาซื้อ" ขณะที่อีกคนชอบพูดว่า "ทำยังไงจึงจะซื้อได้" ประโยคแรกเป็นคำบอกเล่า แต่ประโยคที่สองเป็นคำถาม

ประโยคแรกพูดแล้วทุกอย่างจบ ประโยคที่สองทำให้คุณต้องคิดหาคำตอบ พ่อที่กำลังจะรวยของผมอธิบายว่า "ถ้ายอมรับว่าเราไม่มีปัญญาซื้อ สมองจะหยุดคิด แต่เมื่อถูกตั้งคำถาม สมองจะเริ่มทำงาน พ่อไม่ได้หมายความว่าเราจะต้องซื้อทุกอย่างที่อยากได้ แต่พ่อต้องการฝึกให้สมองทำงานตลอดเวลาเหมือนกับคอมพิวเตอร์ การฝึกให้สมองทำงานมาก สมองก็ยิ่งแข็งแรง พ่อก็รวยขึ้น คำว่า 'ไม่มีปัญญาซื้อ' เป็นการฝึกให้สมองขี้เกียจ ขี้เกียจคิด"

แม้พ่อทั้งสองจะทำงานหนัก แต่ผมสังเกตว่าพ่อคนหนึ่งมักไม่ค่อยชอบคิดเรื่องเงิน ขณะที่อีกคนชอบฝึกให้สมองทำงาน ผลระยะยาวก็คือ พ่อคนหนึ่งมีสถานะทางการเงินมั่นคง และอีกคนหนึ่งอ่อนแอ คงไม่ต่างจากการออกกำลังและการนั่งดูโทรทัศน์ **เราออกกำลังเพื่อให้แข็งแรง เราใช้สมองเพื่อให้รวย** ความขี้เกียจทำให้ขาดทั้งแรงขาดทั้งเงิน

พ่อคนหนึ่งคิดว่าคนรวยควรเสียภาษีมากๆ เพื่อช่วยคนจน แต่พ่อรวยคิดว่า "ภาษีทำโทษคนขยันและให้รางวัลคนขี้เกียจ"

พ่อจน "เรียนมากๆ จะได้**ทำงาน**กับบริษัทที่มั่นคง"

พ่อรวย "เรียนมากๆ จะได้**ซื้อ**บริษัทที่มั่นคง"

พ่อจน "พ่อ**ไม่รวย**ก็เพราะพ่อมีลูก"

พ่อรวย "พ่อ**ต้องรวย** เพราะพ่อมีลูก"

พ่อรวยชอบคุยเรื่องเงินตอนทานข้าว พ่อจนห้ามพูดเรื่องเงินตอนทานข้าว

พ่อจน "เรื่องเงินทอง ต้องปลอดภัยไว้ก่อน"

พ่อรวย "ต้องรู้วิธีจัดการกับความเสี่ยง"

พ่อจน "บ้านเป็นการลงทุนและทรัพย์สินที่ใหญ่ที่สุด"

พ่อรวย "บ้านเป็นหนี้สิน และถ้าใครคิดว่าบ้านเป็นการลงทุนที่ใหญ่ที่สุด เขาลำบากแน่"

พ่อทั้งสองคนชำระหนี้ตามเวลา แต่คนหนึ่งชำระหนี้เป็นอันดับแรก ขณะที่อีกคนหนึ่งชำระหนี้เป็นอันดับสุดท้าย พ่อจนเชื่อเรื่องการเป็นลูกจ้างบริษัทดีๆ การที่มีรัฐบาลดูแลทุกคนในวัยชรา พ่อจนมักจะห่วงเรื่องเงินเดือนขึ้น เงินสำรองเลี้ยงชีพ ผลตอบแทนต่างๆ ที่บริษัทจัดให้ เช่น ค่ารักษาพยาบาล วันลาป่วย วันพักร้อน พ่อจนชื่นชมญาติของเราคนหนึ่งที่เป็นทหารแล้วได้เงินบำนาญตลอดชีวิตเมื่อเกษียณพร้อมค่ารักษาพยาบาลสิทธิพิเศษต่างๆ ที่ข้าราชการได้รับเมื่อครบอายุราชการ พ่อจนชอบผลตอบแทนที่อาจารย์มหาวิทยาลัยได้รับ เขาสนใจผลตอบแทนเหล่านี้มากกว่าตัวงานด้วยซ้ำ พ่อมักจะพูดว่า "พ่อทำงานให้รัฐบาล พ่อควรจะได้สิทธิพิเศษเหล่านั้น"

พ่อรวยเชื่อว่าทุกคนควรพึ่งตนเอง และคิดว่าสิทธิพิเศษทำให้คนอ่อนแอ พ่อจนพยายามประหยัดเพื่อสะสมทุกบาททุกสตางค์ ส่วนพ่อรวยใช้เงินทุกบาททุกสตางค์เพื่อการลงทุน พ่อจนสอนวิธีเขียนประวัติส่วนตัวอย่างไรจึงจะได้งาน พ่อรวยสอนวิธีเขียนแผนธุรกิจอย่างไรจึงจะสร้างงาน

ทัศนะของพ่อทั้งสองทำให้ผมได้เห็นการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน และได้ข้อสรุปว่าชีวิตคนแตกต่างกันก็เพราะวิธีคิดของแต่ละคนนั่นเอง เช่น พ่อจนพูดว่า "ชาตินี้ไม่ได้รวยแน่" ในที่สุดมันก็เป็นจริง ส่วนพ่อรวยชอบคิดว่าตนเองรวย เขามักจะพูดว่า "คนรวยเขาไม่ทำอย่างนั้นกันหรอก" แม้เขาจะถังแตกเมื่อเกิดสภาวะเศรษฐกิจถดถอย พ่อจะพูดเสมอว่า *"การเป็นคนจนกับคนถังแตกต่างกันตรงที่การถังแตกเป็นเรื่องชั่วคราว แต่ความจนเป็นเรื่องถาวร"*

พ่อจนมักพูดว่า "เงินไม่ใช่สิ่งสำคัญ" แต่พ่อรวยพูดว่า "เงินคืออำนาจ" เป็นความจริงที่ว่าเราไม่สามารถวัดหรือมองเห็นตัวตนของความคิดได้ แต่ผมรู้สึกได้และระมัดระวังความคิดของผมเสมอ ผมเชื่อว่าพ่อไม่ได้จนเพราะมีรายได้น้อย แต่เพราะความคิดซึ่งมีผลต่อการกระทำของพ่อ

ต่างหาก ผมเริ่มระวังความคิดของผม เลือกฟังสิ่งที่จะมีผลต่อการกระทำ

พ่อทั้งสองเห็นด้วยว่าการศึกษาเป็นสิ่งสำคัญ แต่เห็นต่างกันในเรื่องวิชาที่ควรศึกษา พ่อจนเห็นว่าผมควรขยันเรียนให้ได้ปริญญา จะได้งานที่มีเงินเดือนสูงๆ พ่อต้องการให้ผมเป็นนักวิชาการ นักกฎหมาย นักบัญชี หรือเรียนปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ ส่วนพ่อรวยอยากให้ผมเรียนเพื่อจะได้รวย เพื่อเข้าใจว่าจะใช้เงินทำงานให้เราได้อย่างไร

"พ่อไม่ทำงานเพื่อเงิน" พ่อพูดกรอกหูผมด้วยประโยคนี้เสมอ

"เงินทำงานให้ผม" เมื่อผมอายุเก้าขวบ ผมเลือกคำสอนของพ่อรวยและไม่เชื่อคำสอนของพ่อจนทั้งๆ ที่เขามีปริญญาอยู่ในมือแล้วหลายใบ

ข้อคิดจากโรเบิร์ต ฟรอสต์

โรเบิร์ต ฟรอสต์ เป็นกวีคนโปรดของผม มีผลงานหลายชิ้นที่ผมชอบ แต่ที่ถูกใจที่สุดและจำเป็นคติประจำใจคือ "ถนนที่ไม่ได้เลือก" (The Road Not Taken)

*มีถนนสองสายในป่าเยลโลวู้ด
ซึ่งฉันจะต้องเลือกเดินทางใดทางหนึ่ง
ฉันหยุดคิดและพยายามมองออกไปไกลสุดตา
เพื่อดูว่าถนนสายนี้จะพาไปถึงไหน
แล้วกลับมามองถนนอีกสาย*

*ดูเป็นถนนที่น่าเดินไม่แพ้กัน
อาจจะดีกว่าด้วยซ้ำ...
ตรงที่มีหญ้าเขียวขจี
และดูเหมือนจะมีคนเลือกเส้นทางนี้พอสมควร*

เช้าวันนั้นถนนสองสายดูคล้ายกัน
เพราะต่างมีใบไม้ปกคลุมไว้
ฉันตัดสินใจเลือกถนนสายแรก
ทั้งที่รู้ว่าถนนคงพาฉันต่อไปเรื่อยๆ
จนยากที่จะย้อนกลับมาลองอีกสายหนึ่งได้

วันนี้ฉันขอเฉลยด้วยความโล่งใจ
ว่าฉันได้เลือกถนนสายที่คนเดินน้อยกว่า
และนั่นทำให้ชีวิตฉันเปลี่ยนแปลงอย่างมหันต์

โรเบิร์ต ฟรอสต์ (1916)

ตลอดเวลาที่ผ่านมา การตัดสินใจเลือกที่จะไม่ฟังพ่อผู้มีการศึกษาดีเลิศของผมเป็นการตัดสินใจที่เจ็บปวด แต่เป็นการตัดสินใจที่ทำให้ผมได้มีชีวิตอย่างทุกวันนี้

เมื่อได้ตัดสินใจแล้ว พ่อรวยพร่ำสอนผมมาตลอด 30 ปีจนผมอายุ 39 พ่อจึงหยุดสอนเมื่อเห็นว่าสิ่งที่ท่านกรอกหูผมทุกวี่ทุกวันเริ่มเห็นผล

เงินคืออำนาจ แต่ที่มีอำนาจมากกว่าเงินคือการศึกษาวิชาการเงิน เงินได้มาแล้วก็เสียไป แต่ความรู้ความเข้าใจว่าเงินทำงานอย่างไรจะช่วยให้เรามีอำนาจเหนือมัน และใช้มันสร้างความร่ำรวยได้ ความคิดด้านบวกเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอ เพราะคนเหล่านี้ไม่เคยเข้าใจว่าเงินทำงานอย่างไร เขาจึงใช้ชีวิตทั้งชีวิตทำงานเพื่อเงิน

เพราะผมเริ่มเมื่ออายุเพียง 9 ขวบ พ่อจึงให้บทเรียนที่ค่อนข้างง่ายซึ่งสรุปได้เพียง 6 บท ซ้ำแล้วซ้ำอีกมาตลอด 30 ปี คุณจะได้อ่านบทเรียนทั้ง 6 ในหนังสือเล่มนี้ ทั้ง 6 บทเป็นบทเรียนที่เข้าใจง่าย บทเรียนเหล่านี้ไม่ใช่คำตอบ แต่เป็นแนวคิดที่จะช่วยคุณและลูกให้มีฐานะดีขึ้น ไม่ว่าโลกจะเปลี่ยนแปลงอย่างไรก็ตาม

2

บทเรียนที่ 1 :
"คนรวยไม่ทำงานเพื่อเงิน"

"พ่อครับ ทำยังไงผมถึงจะรวย"

พ่อวางหนังสือพิมพ์แล้วถามว่า "ทำไมอยากจะรวยล่ะ"

"เพราะวันนี้ผมเห็นแม่จิมมี่ขับรถคาดิแล็คคันใหม่ เขากำลังจะไปเที่ยวบ้านพักตากอากาศกัน เอาเพื่อนไปด้วยสามคน เขาไม่ได้ชวนผมกับไมค์ เขาบอกว่าเพราะเราจนฮะ"

"เขาพูดอย่างนั้นเรอะ"

"ใช่ครับ" ผมตอบเสียงเศร้าๆ

พ่อสั่นหัว ขยับแว่นให้เข้าที่ แล้วหันไปอ่านหนังสือพิมพ์ต่อ ขณะที่ผมยังยืนรอคำตอบด้วยใจจดจ่อ

ปี 1956 ตอนนั้นผมอายุ 9 ขวบ คงเป็นโชคชะตากระมังที่ลิขิตให้ผมเข้าไปเรียนโรงเรียนเดียวกับพวกลูกคนรวย คนส่วนใหญ่ในเมืองที่เราอยู่ทำไร่อ้อย เจ้าของไร่และพวกคนใหญ่คนโต เช่น หมอ ทนาย เจ้าของธนาคาร นักธุรกิจ ส่งลูกไปเรียนที่นี่ตั้งแต่ประถม 1 ถึงประถม 6 หลังจากจบประถม 6 พวกเขาจะออกไปเรียนต่อในโรงเรียนเอกชน ถ้าบ้านผมอยู่อีกฝั่งหนึ่งของถนน ผมคงต้องเข้าโรงเรียนอื่นเหมือนกับเด็กที่มาจากครอบครัวระดับเดียวกัน ซึ่งเมื่อจบประถม 6 แล้ว เด็กพวกนี้จะเข้าเรียนต่อในโรงเรียนรัฐบาล

พ่อวางหนังสือพิมพ์ลง หลังจากคิดอะไรอยู่นาน

"ถ้าลูกอยากรวย ลูกต้องรู้วิธีหาเงิน"

"ผมจะเรียนวิธีนี้ได้ที่ไหนละฮะ"

"ใช้สมองสิ" พ่อตอบแล้วยิ้มเหมือนกับจะบอกว่า "พ่อบอกแกได้แค่นี้แหละ" หรือ "พ่อก็ไม่รู้เหมือนกัน อย่าซักให้พ่อจนมุมเลย"

บริษัทห้างหุ้นส่วนจำกัด

วันรุ่งขึ้น ผมเล่าเรื่องนี้ให้ไมค์เพื่อนสนิทที่สุดของผมฟัง ไมค์กับผมเป็นเด็กจนสองคนที่หลงเข้ามาอยู่ในโรงเรียนคนรวย รัฐบาลลากเส้นแบ่งเขตโรงเรียนมาโดนบ้านผมเข้าพอดี ที่จริงเราสองคนก็ไม่ได้จนอะไรนักหนา แต่เรารู้สึกจนเอามากๆ เพราะเด็กในโรงเรียนมักจะมีของเล่นใหม่ ถุงมือเบสบอลใหม่ รถจักรยานใหม่ และอะไรใหม่ๆ มาอวดเราเสมอ

พ่อกับแม่ซื้อสิ่งของจำเป็นให้เรา เช่น เครื่องนุ่งห่ม อาหาร ที่อยู่อาศัย ถ้าอยากได้อะไรมากกว่านี้ พ่อจะบอกว่า "อยากได้ก็ทำงานเก็บเงินซื้อเอาเองสิ" เราอยากได้ใจจะขาด แต่จะหางานสำหรับเด็ก ๙ ขวบได้ที่ไหน

"ทำยังไงถึงจะมีเงินเล่า?" ไมค์ปรึกษา

"ไม่รู้สิ" ผมตอบ "แต่นายจะเป็นหุ้นส่วนกับเรามั้ยล่ะ"

บริษัทหุ้นส่วนของเราจึงเริ่มขึ้นในเช้าวันเสาร์นั้น เราใช้เวลาตลอดเช้าคิดหาธุรกิจให้บริษัทของเรา บางครั้งใจก็แวบไปคิดถึงเพื่อนๆ ที่ได้ไปเที่ยวบ้านพักตากอากาศของจิมมี่ซึ่งคงกำลังสนุกสนานกันเต็มที่ แล้วก็แอบเสียใจนิดๆ และไอ้ความรู้สึกนี่แหละที่ทำให้เรามุ่งมั่นมากขึ้น ในที่สุดบ่ายวันนั้น เหมือนมีใครเปิดไฟสว่างพรึบในสมองของเรา เป็นความคิดที่ไมค์ได้จากหนังสือวิทยาศาสตร์ที่เขาเคยอ่าน เราจับมือกันเขย่าด้วยความตื่นเต้น บริษัทหุ้นส่วนจำกัดของเราได้เริ่มทำธุรกิจแน่นอน

หลังจากวันนั้นเป็นเวลาหลายอาทิตย์ ผมและไมค์เที่ยววิ่งขอหลอดยาสีฟันจากเพื่อนบ้าน พวกผู้ใหญ่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี บางคนอยากรู้ว่าเราจะเอาของพวกนี้ไปทำอะไร

"บอกไม่ได้ครับ เป็นความลับทางธุรกิจ"

แม่ดูจะไม่ค่อยสบอารมณ์นัก เพราะเราเลือกเก็บวัตถุดิบที่ค่อยๆ เพิ่มมากขึ้นไว้ในกล่องใส่ขวดซอสมะเขือเทศใกล้ๆ เครื่องซักผ้าของแม่ แล้ววันนั้นก็มาถึง วันที่แม่ผมสิ้นสุดความอดทนเมื่อเห็นหลอดยาสีฟันกองใหญ่วางระเกะระกะเต็มไปหมด

"นี่จะทำอะไรกัน อย่าบอกนะว่าเป็นความลับทางธุรกิจ เก็บตรงนี้ให้เรียบร้อย ไม่งั้นแม่จะเอาโยนทิ้งให้หมดเชียว"

ผมกับไมค์ช่วยกันอ้อนวอนแม่ เราขอเวลาอีกอาทิตย์เดียว รออีกสองสามวันจะมีอีกหลายบ้านที่ใช้ยาสีฟันของเขาหมด เราก็จะได้วัตถุดิบพอเพียงและเริ่มการผลิตได้ทันที แม่ตกลงยืดเวลาให้ผมอีกหนึ่งอาทิตย์

กำหนดการการผลิตถูกเร่งให้เร็วขึ้น เราเริ่มรู้สึกถึงความกดดัน บริษัทห้างหุ้นส่วนจำกัดของเราถูกยื่นคำขาดให้ขนย้ายวัตถุดิบไปไว้ที่อื่น ไมค์รีบวิ่งไปบอกเพื่อนบ้านให้รีบใช้ยาสีฟันให้หมด ก็หมอบอกให้แปรงฟันบ่อยๆ อยู่แล้วนี่นา ส่วนผมก็เตรียมพร้อมสำหรับการผลิตที่กำลังจะเริ่มขึ้น

วันหนึ่ง พ่อกับเพื่อนขับรถเข้ามาดูว่าเด็ก ๙ ขวบสองคนกำลังทำอะไรกันอยู่ สิ่งที่เห็นคือการผลิตที่กำลังดำเนินเต็มที่ มีแป้งขาวหกเลอะเทอะอยู่ทุกหนทุกแห่ง กล่องนมที่เก็บจากโรงเรียนอยู่บนโต๊ะ และเตาบาร์บิคิวมีถ่านติดไฟแดงร้อนระอุ

พ่อต้องจอดรถไว้ข้างถนนด้านนอก เพราะโรงงานของเราได้ยึดพื้นที่จอดรถไว้หมดแล้ว พ่อเดินเข้ามาใกล้และเห็นว่าในหม้อที่ตั้งอยู่บนเตาบาร์บิคิวมีหลอดยาสีฟันกำลังละลายอยู่ เมื่อหลอดละลายเป็น

ของเหลวหมด เราจึงยกเทใส่รูกลมบนกล่องนมซึ่งมีปูนปลาสเตอร์ทำเป็นพิมพ์อยู่ในกล่อง ผมรีบร้อนจนทำถุงปูนหกใส่พื้นขาวยังกับหิมะตก พ่อกับเพื่อนยืนมองผมค่อยๆ เทของเหลวจากหม้อลงไปในพิมพ์

"ระวัง" พ่อบอก ผมผงกหัวรับทราบโดยไม่มีเวลาเงยขึ้นมองหน้าพ่อ จนกระทั่งเทของเหลวเสร็จ

"ทำอะไรกันน่ะ"

"ก็ทำตามที่พ่อบอกไงฮะ เรากำลังจะรวยแล้ว" ผมตอบ

"ใช่" ไมค์พยักหน้าสนับสนุน "เราเป็นหุ้นส่วนกันด้วย"

"แล้วนั่นพิมพ์อะไร"

"พ่อคอยดูสิฮะ เกือบได้ที่แล้ว" ผมใช้ค้อนเคาะเบาๆ พิมพ์ก็หลุดออกเผยให้เห็นเหรียญข้างใน

"เฮ้ นี่ลูกกำลังหล่อเงินเหรียญจากตะกั่วกันอย่างนั้นรึ"

"ใช่ฮะ อย่างที่พ่อบอกไงฮะ เรากำลังทำเงิน"

เพื่อนพ่อปล่อยก๊ากหัวเราะลั่น พ่อยิ้มพลางสั่นหัวแล้วมองดูเด็กชายสองคนที่บัดนี้เนื้อตัวขาวโพลนยิ้มเผล่อยู่ข้างหน้า

พ่อชวนเราไปนั่งลงที่บันไดหิน และอธิบายคำว่า "เงินปลอม" ให้เราฟัง

"หมายความว่ามันผิดกฎหมายเหรอฮะ" ไมค์ถาม ความหวังของเราพังทลายในชั่วพริบตา

"ปล่อยเด็กๆ เถอะ" เพื่อนพ่อพูดขึ้น "อย่างนี้เรียกว่ามีความคิดริเริ่มเป็นเลิศ"

"ใช่ การทำเงินปลอมเป็นสิ่งผิดกฎหมาย แต่เธอสองคนมีความคิดสร้างสรรค์ดีมาก จงพยายามต่อไป พ่อภูมิใจในตัวเธอทั้งสองมาก"

ไมค์และผมนั่งจมอยู่กับความผิดหวังประมาณ 20 นาที ก่อนจะลุกขึ้น

เก็บทำความสะอาดพื้นที่ ธุรกิจของเราเริ่มและเลิกภายในวันเดียวกัน ผมมองหน้าไมค์และพูด "จิมมี่พูดถูก เราจนจริงๆ น่ะแหละ" พ่อได้ยินประโยคนี้ จึงตอบทันทีว่า "ฟังนะ คนยอมแพ้ง่ายๆ เท่านั้นที่จน สิ่งสำคัญคือลูกได้ลงมือทำ ขณะที่หลายๆ คนได้แต่คิดและฝันที่จะรวย แต่เธอสองคนเริ่มและทำจริงๆ พ่อภูมิใจที่สุด และขอย้ำว่าอย่ายอมแพ้ จงพยายามต่อไป เข้าใจไหม"

คำพูดให้กำลังใจของพ่อฟังดูดี แต่เรายังมองไม่เห็นหนทาง

"แล้วทำไมพ่อไม่รวยล่ะ" ผมถาม

"เพราะพ่อเลือกเป็นครู ครูไม่สนใจเรื่องความร่ำรวยหรอก เราชอบสอน พ่อไม่รู้วิธีหาเงินเยอะๆ ไม่รู้จะช่วยลูกได้ยังไงจริงๆ" ผมกับไมค์เริ่มเก็บกวาดต่อ

"นี่แน่ะ ถ้าเราสองคนอยากรู้วิธีรวย อย่าถามพ่อ โน่น...ไปถามพ่อไมค์ดีกว่า"

"พ่อผมเหรอฮะ" ไมค์ถามด้วยความประหลาดใจ

"ใช่ พ่อของเธอน่ะสิ นายธนาคารคนหนึ่งเล่าให้พ่อฟังว่าพ่อไมค์หาเงินเก่งมาก"

"จริงเหรอฮะ" ไมค์ยังไม่เชื่อ "แล้วทำไมเราไม่มีรถหรูๆ บ้านหลังใหญ่เหมือนเด็กรวยที่โรงเรียนล่ะฮะ"

"การมีรถสวยหรือบ้านหลังใหญ่ไม่ได้แปลว่าเขาหาเงินเก่ง พ่อของจิมมี่ทำงานที่ไร่อ้อยซึ่งไม่ต่างจากพ่อ เขาทำงานให้บริษัท พ่อทำงานให้รัฐบาล บริษัทซื้อรถให้เขาใช้ ตอนนี้ได้ยินว่าการเงินของบริษัทไม่ดีนัก พ่อของจิมมี่อาจไม่เหลืออะไรเลย แต่พ่อเธอไม่เหมือนคนอื่นนะไมค์ เขากำลังสร้างอาณาจักรที่ยิ่งใหญ่ และจะกลายเป็นมหาเศรษฐีในอนาคต"

เราตื่นเต้นและมีกำลังใจขึ้นมาทันที พร้อมทั้งเตรียมวางแผนว่าจะ

พบและคุยกับพ่อของไมค์ได้อย่างไร เพราะพ่อไมค์กลับบ้านดึก เขาเป็นเจ้าของโกดัง บริษัทก่อสร้าง ร้านค้า และร้านอาหารอีกสามร้าน เขาทำงานที่ร้านอาหารจนดึกเสมอ

ก่อนกลับบ้านวันนั้น ไมค์สัญญาว่าจะกลับไปถามวิธีรวยจากพ่อคืนนั้นแล้วจะรีบโทรฯ บอกผมทันทีในตอนเช้า

เสียงโทรศัพท์ดังขึ้นเมื่อเวลาสองทุ่ม

"ตกลง วันเสาร์หน้านะ" พ่อไมค์ตกลงจะคุยกับเรา และในเช้าวันเสาร์ต่อมาเวลาเจ็ดโมงครึ่ง ผมรีบจับรถเมล์ตรงไปย่านที่ยากจนของเมือง

บทเรียนเริ่มต้น

"ฉันจะให้เธอชั่วโมงละ 10 เซ็นต์"

เป็นอัตราค่าจ้างที่ต่ำมากแม้จะเป็นปี 1956 ก็ตาม

ผมไปถึงบ้านไมค์เวลา 8.00 น. พ่อไมค์กำลังยุ่งเพราะเขาเริ่มทำงานตั้งแต่เจ็ดโมงเช้า คนงานจากบริษัทก่อสร้างของเขาเพิ่งขับรถออกไปตอนที่ผมเดินเข้ามาที่บ้านเล็กๆ แต่เรียบร้อยหลังนี้ ไมค์ยืนรอผมอยู่ที่ประตู

"พ่อคุยโทรศัพท์อยู่ บอกให้ไปนั่งรอที่ระเบียงหลังบ้าน"

ไมค์บอกพร้อมเปิดประตู เสียงไม้ลั่นเอี๊ยดอ๊าดแสดงความเก่าแก่ขณะผมย่างเท้าผ่านเข้าไป ข้างในประตูมีพรมเก่าๆ อยู่หนึ่งผืน คงจะวางไว้ปิดความชราภาพของพื้นไม้ซึ่งแม้จะสะอาด แต่ก็สมควรได้รับการปลดระวางมานานแล้ว

ผมรู้สึกท้องไส้ปั่นป่วนเมื่อผ่านเข้าไปในห้องนั่งเล่นแคบๆ ซึ่งมีเฟอร์นิเจอร์เก่าๆ อยู่ บนโซฟามีผู้หญิงสูงอายุคนหนึ่งนั่งอยู่ ดูจะแก่กว่าแม่ผม และตรงข้ามเธอผู้นี้ก็เป็นผู้ชายใส่ชุดทำงานสีกากี อายุคงจะ

ราว 45 ปี ถือสมุดงานอยู่ในมือ พวกเขายิ้มให้กับผมและไมค์เมื่อเราเดินผ่านเข้าไปในครัวเพื่อจะออกไปที่ระเบียง

"ใครน่ะ" ผมถาม

"คนงาน ผู้ชายทำงานที่โกดัง ส่วนผู้หญิงเป็นผู้จัดการร้านอาหาร นายเห็นคนที่มาจากบริษัทก่อสร้างแล้วใช่ไหม เขาทำงานอยู่ห่างจากที่นี่ไปประมาณ 50 ไมล์ มีอีกคนกลับไปก่อนนายมาเดี๋ยวเดียว คนนั้นกำลังปลูกบ้าน"

"เป็นอย่างนี้ทั้งวันเลยเหรอ" ผมถามต่อ

"ก็ไม่เชิง แต่ว่าบ่อยเหมือนกัน" ไมค์ตอบแล้วดึงเก้าอี้มานั่งข้างๆ

"ฉันถามพ่อแล้วว่าจะสอนวิธีหาเงินให้เราได้ไหม"

"แล้วท่านว่าไง"

"พ่อทำหน้าตลกๆ นะ แล้วก็บอกว่าเขามีอะไรจะเสนอเรา"

"เหรอ" ผมนั่งโยกเก้าอี้ไปข้างหลัง ไมค์เริ่มโยกบ้าง

"นายรู้ไหม ท่านจะเสนออะไร"

"ไม่รู้ แต่เดี๋ยวก็รู้"

ทันใดนั้น พ่อไมค์ก็เปิดประตูมุ้งลวดออกมา เราสองคนลุกขึ้นยืนตรงไม่ใช่ทำความเคารพแต่เพราะตกใจ

"พร้อมหรือยัง" พ่อไมค์ถามพร้อมดึงเก้าอี้มานั่ง

เราพยักหน้า แล้วขยับเก้าอี้เข้ามาตรงหน้าพ่อไมค์ เขาเป็นคนตัวใหญ่สูงประมาณ 6 ฟุต หนัก 200 ปอนด์ เตี้ยกว่าพ่อผมแต่คงหนักพอๆ กัน พ่อไมค์ดูเหมือนจะแก่กว่าพ่อผมสัก 5 ปี ดูเผินๆ เขามีบางอย่างคล้ายกัน คงจะเป็นพลังอันมหาศาลละมัง

"ไมค์บอกว่าเธออยากเรียนวิธีหาเงินอย่างนั้นใช่ไหม โรเบิร์ต"

ผมพยักหน้า เสียงของเขามีพลังภายใต้ใบหน้าเกลี้ยด้วยรอยยิ้ม

"เอาล่ะ ข้อเสนอก็คือ ฉันจะสอนพวกเธอ แต่ไม่ใช่แบบที่โรงเรียนนะ เธอต้องทำงานให้ฉัน แลกกับบทเรียน ถ้าเธอเลิกทำฉันก็เลิกสอน เพราะฉันไม่อยากเสียเวลากับไอ้การนั่งเล็คเชอร์เหมือนในห้องเรียน ตกลงมั้ย"

"อ้า...คือ...ผมขอถามได้มั้ยฮะ"

"ไม่ได้ ตกลงหรือไม่ก็ว่ามา ฉันไม่มีเวลามากนัก ถ้าแค่นี้เธอตัดสินใจไม่ได้ เธอจะเรียนวิธีทำเงินได้ยังไง โอกาสผ่านมาแล้วก็จะผ่านไป ถ้าไม่ตกลง โรงเรียนก็จะปิดเดี๋ยวนี้" พ่อไมค์พูดพร้อมลุกขึ้นยืน

"ตกลงครับ" ผมรีบตอบ

"ตกลงฮะ" ไมค์ก็เช่นกัน

"ดีมาก อีก 10 นาทีคุณมาร์ตินจะมาที่นี่ พอฉันพูดธุระกับเธอเสร็จ เธอสองคนติดรถไปที่ร้านกับเขา และเริ่มงานได้เลย ฉันให้เธอชั่วโมงละ 10 เซ็นต์ ทำงานทุกวันเสาร์ วันละ 3 ชั่วโมง"

"แต่ผมต้องไปซ้อมซอฟต์บอลวันเสาร์" ผมท้วง

"จะเอาหรือไม่เอา" พ่อไมค์พูดเสียงเข้ม

"เอาฮะ" ไม่น่าเชื่อว่าผมเลือกทำงานแทนการเล่นซอฟต์บอล

วันละ 30 เซนต์

เก้านาฬิกาของเช้าวันเสาร์ที่สดใส ไมค์กับผมก็เริ่มงานกับคุณมาร์ติน ผู้ซึ่งเป็นคนแก่ใจดีแถมยังใจเย็นคนหนึ่ง เธอบอกว่าเราสองคนเหมือนลูกชายสองคนของเธอที่โตและขณะนี้ย้ายออกจากบ้านไปแล้ว แม้จะใจดี แต่คุณป้ามาร์ตินเป็นนักนิยมการทำงานหนัก เราใช้เวลา 3 ชั่วโมงขนกระป๋องสินค้าจากชั้นวางลงมาปัดฝุ่นเช็ดทำความสะอาด แล้วจึงลำเลียงกลับขึ้นไปจัดให้สวยงามบนที่เดิม เป็นงานที่น่าเบื่อที่สุด

พ่อไมค์มีร้านของชำแบบนี้ 9 ร้าน เป็นร้านเล็กๆ มีที่จอดรถกว้างขวาง ลักษณะคล้ายกับร้าน 7-11 สมัยก่อน ชาวบ้านมักจะเข้ามาซื้อของจำเป็นเล็กๆ น้อยๆ เช่น นม ขนมปัง เนย บุหรี่ ปัญหาคือสมัยนั้นร้านของชำยังไม่ติดเครื่องปรับอากาศ และฮาวายเป็นรัฐที่มีอากาศร้อน เราจึงต้องเปิดประตูไว้ระบายอากาศและรับเอาฝุ่นเข้ามาทุกครั้งที่มีรถวิ่งผ่าน ทำให้เรามีงานทำสม่ำเสมอ

เราเป็นลูกน้องที่แสนดีของคุณป้ามาได้สามอาทิตย์ ทุกวันหลังเสร็จงานคุณป้าจะจ่ายเราคนละ 30 เซ็นต์ซึ่งน้อยมาก สมัยนั้นหนังสือการ์ตูนเล่มละ 10 เซ็นต์ ผมมักจะเอาเงินที่ได้ไปซื้อหนังสือการ์ตูนอ่านก่อนกลับบ้าน ย่างเข้าอาทิตย์ที่สี่ ความอดทนของผมสิ้นสุดลง ผมยอมตกลงทำงานก็เพื่อจะได้เรียนวิธีทำเงิน แต่ผมกลับถูกใช้เหมือนทาสราคาถูกๆ ซ้ำร้ายตลอดเวลาที่ผ่านมาผมไม่เคยได้เห็นหน้าพ่อไมค์เลยสักครั้ง

"ฉันจะเลิกแล้ว" ผมบอกไมค์ขณะทานอาหารกลางวันของโรงเรียนที่ยังคงรักษารสจืดชืดไว้ได้สม่ำเสมอ โรงเรียนก็แสนจะน่าเบื่อ วันเสาร์ยังต้องไปทำงานเพื่อเงินเพียง 30 เซ็นต์

ไมค์ยิ้มแต่ไม่พูดอะไร

"นายยิ้มทำไม" ผมเริ่มโกรธ

"พ่อบอกว่าวันหนึ่งนายต้องพูดอย่างนี้ พ่อว่าเมื่อไหร่ที่นายอยากเลิกให้พานายไปหาพ่อ"

"อะไรนะ" ผมโวยวาย "นี่เขารู้อยู่แล้วเหรอว่าเราจะเลิก"

"ใช่ พ่อเป็นอย่างนี้แหละ วิธีสอนของพ่อฉันไม่เหมือนพ่อนาย ไม่เหมือนครูที่โรงเรียน พ่อพูดน้อย นายคอยดูสิ แล้ววันเสาร์หน้านายจะได้เห็น"

"หมายความว่าพ่อนายแกล้งเราเล่นงั้นเหรอ"

"เปล่า แต่เอ...หรือว่าใช่ ไม่รู้สิ เดี๋ยวก็รู้เองน่า"

วันเสาร์ : เข้าแถวรอ

ผมเตรียมตัวพบพ่อไมค์เต็มที่ แม้แต่พ่อจริงๆ ที่เป็นพ่อจนของผมยังโกรธมาก เขาบอกว่าเป็นการหลอกใช้แรงงานเด็กซึ่งผิดกฎหมาย อย่างน้อยผมควรจะได้สักชั่วโมงละ 25 เซ็นต์ ถ้าไม่ได้ก็ให้ลาออก

"ลูกไม่จำเป็นต้องทำงานกับเขาก็ได้" พ่อคุย

เวลา 8.00 น. ของเช้าวันเสาร์ ผมเดินเข้าประตูเดิมที่บ้านไมค์

"นั่งรอตรงนี้ก่อน" พ่อไมค์บอก ก่อนจะหายเข้าห้องทำงานไป

ไมค์ไม่ได้อยู่ที่นั่นด้วย ข้างๆ ผมมีผู้หญิงอีกสองคนนั่งอยู่ เป็นคนเดียวกับที่ผมเคยเจอเมื่อสี่อาทิตย์ก่อน 45 นาทีผ่านไป ผู้หญิงสองคนนั้นเข้าไปคุยกับพ่อไมค์แล้วกลับไป อีก 30 นาทีต่อมามีผู้ชายแก่อีกคนหนึ่งมาพบพ่อไมค์แล้วก็กลับไป ผมเริ่มหงุดหงิดที่ต้องนั่งรอนานขนาดนี้

เป็นวันเสาร์ที่งดงามวันหนึ่งของรัฐฮาวาย แต่ผมต้องมานั่งเสียเวลาคอยผู้ใหญ่เห็นแก่ตัวคนหนึ่งที่ไม่สนใจใครเลยนอกจากตัวเอง ผมได้ยินเสียงเขาพูดโทรศัพท์อยู่ในห้อง ทำราวกับไม่รู้ว่าผมนั่งรอมาแล้วเป็นชั่วโมง ผมอยากจะลุกกลับหลายครั้ง ไม่เข้าใจเหมือนกันว่าทำไมยังนั่งทนอยู่ตรงนั้น

ในที่สุดเมื่อเวลาเก้าโมงครึ่ง พ่อรวยออกมากวักมือเรียกให้ผมเข้าไปในห้องทำงาน

"ได้ยินว่าเธอขอค่าจ้างเพิ่ม ไม่อย่างนั้นเธอจะเลิก"

"เพราะคุณไม่รักษาสัญญา" ผมเกือบปล่อยโฮด้วยความรู้สึกกดดันที่ต้องเผชิญหน้ากับผู้ใหญ่ในสถานการณ์แบบนี้ .

"คุณบอกว่าจะสอนวิธีหาเงินให้ผมถ้าผมทำงานให้คุณ ผมทำงานหนักอุตส่าห์เลิกเล่นซอฟต์บอล แต่คุณไม่เคยสอนอะไรผมเลย คุณขี้โกง

เหมือนที่คนเขาพูดกัน คุณเอาแต่เงิน ไม่เคยคิดถึงความรู้สึกของลูกจ้าง แล้วผมก็เป็นเด็ก คุณไม่ควรทำอย่างนี้กับเด็ก"

พ่อรวยโยกเก้าอี้ มือเท้าคางและจ้องหน้าผมเหมือนกำลังศึกษาอะไรบางอย่าง

"ไม่เลว ไม่ถึงเดือนเธอพูดเหมือนลูกจ้างฉันไม่มีผิด"

"อะไรนะฮะ" ผมไม่เข้าใจจึงได้แต่โวยต่อไปว่า "ผมคิดว่าคุณจะสอนผม แต่นี่คุณหลอกใช้ผม คุณทรมานเด็ก"

"ฉันกำลังสอนเธออยู่" พ่อรวยกล่าว

"ไม่จริง คุณยังไม่ได้สอนอะไรเลย ผมไม่เคยเห็นหน้าคุณสักครั้งเดียวตั้งแต่ผมตกลงทำงานให้คุณ งานกับค่าจ้างถูกๆ นั่น ผมน่าจะฟ้องกรมแรงงานด้วยซ้ำ เรามีกฎหมายคุ้มครองเด็ก พ่อผมบอก พ่อผมเป็นข้าราชการนะ"

"โอ้โฮ คราวนี้เธอพูดเหมือนลูกจ้างที่ฉันเคยไล่ออกเปี๊ยบ"

"คุณไม่เคยสอนอะไรเลย คุณเอาเปรียบ หลอกเด็ก" ผมเริ่มกล้าหาญขึ้น

"รู้ได้ยังไง ว่าฉันไม่ได้สอน"

"ก็คุณไม่เคยพูดกับผมสักครั้ง ผมทำงานให้คุณมาตั้งสามอาทิตย์แล้ว"

"การสอนคือการพูดอย่างนั้นรึ"

"ใช่สิฮะ"

"นั่นเป็นวิธีที่เขาใช้กันที่โรงเรียน ไม่ใช่ในชีวิตจริง โลกแห่งความเป็นจริงคือบทเรียนที่ดีที่สุด และโลกไม่เคยสอนอะไรเราด้วยวิธีพูดหรือเล็คเชอร์ โลกผลักเราไปข้างหน้าเหมือนกับจะบอกว่านี่ไง...เรียนสิ"

"ผมไม่เข้าใจ" ผมพูดกับตัวเองเบาๆ

'โลกผลักให้เราเรียน แต่ไม่เคยพูดอะไร' ผมว่าผมต้องเลิกทำงานกับ

คนคนนี้แน่นอน เขาคงไม่ค่อยเต็มเท่าไร

"ถ้าเธอเรียนบทเรียนชีวิต เธอจะเข้าใจ ไม่เช่นนั้นโลกจะผลักเธอจนหัวหมุน คนบางคนยอมให้มันผลัก บางคนก็โกรธและต่อต้านด้วยการผลักตอบ แต่เขาผลักใครล่ะ ถ้าไม่ใช่คนรอบตัว เช่น นายจ้าง สามี ภรรยา คนเหล่านี้ไม่รู้ว่านั่นแหละคือบทเรียนที่ชีวิตมอบให้"

ผมไม่เข้าใจที่เขาพูดสักคำเดียว

"ชีวิตเป็นอย่างนี้ บางคนยอมแพ้ บางคนฮึดสู้ และบางคนเริ่มเรียนรู้ คนกลุ่มสุดท้ายจะค่อยๆ เรียนรู้มากขึ้น ในขณะที่ส่วนมากเลือกที่จะยอมแพ้ หลายคนเหมือนเธอคือต่อต้าน"

พ่อรวยเดินไปปิดหน้าต่างบานที่เก่าจนแทบใช้งานไม่ได้ "ถ้าเธอเข้าใจบทเรียนเหล่านี้ เธอจะเป็นคนฉลาด รวย และมีความสุข ตรงกันข้าม ถ้าเธอไม่รู้จักเรียน เธอจะใช้ชีวิตทั้งชีวิตอย่างไม่มีความสุข เธอจะกลุ้มใจกับเงินเดือนจำนวนน้อยนิด แช่งด่านายจ้าง และได้แต่หวังว่าสักวันเธอจะโชคดี"

พ่อรวยหันมาจ้องหน้าผม ชั่วแวบเดียวที่เราประสานสายตากัน ผมค่อยๆ มองเห็นสิ่งที่เขากำลังพูด ใช่...เขาพูดถูก ผมกำลังกล่าวหาเขา ผมขอให้เขาสอน แต่ผมกำลังต่อต้าน

"ถ้าเธอเป็นคนไม่กล้า เธอจะยอมให้โลกเหวี่ยงเธอไปมา เธอคือพวกที่ไม่ชอบความเสี่ยง ไม่ชอบทำอะไรผิด เธอจะทำงานเพื่อเก็บออมทุกบาททุกสตางค์วันละเล็กวันละน้อยเพื่อรอวันนั้น แล้ววันหนึ่งเธอก็ต้องจากโลกนี้ไป จบชีวิตที่น่าเบื่อลง เธอจะมีเพื่อนมากเพราะพวกเขาชอบคนขยันทำงาน ความจริงก็คือเธอยอมแพ้ เธอไม่กล้าเสี่ยง เธออยากชนะแต่เธอก็กลัวแพ้มากกว่า ลึกๆ แล้วเธอคนเดียวที่รู้ว่าเธอไม่กล้าพอ ดังนั้นเธอจึงเลือกชีวิตเรียบๆ ที่ปราศจากความเสี่ยง

ผมจ้องเขาไม่กะพริบ และเริ่มเข้าใจสิ่งที่เขาพูด

"คุณเป็นคนผลักผมใช่ไหม"

"บางคนอาจจะว่าใช่ แต่ฉันเพียงอยากให้เธอลองลิ้มรสชาติของชีวิต"

"รสชาติของชีวิตหมายความว่ายังไง" ผมยังโกรธอยู่ แต่ก็อยากรู้

"เธอเป็นคนแรกที่ขอให้ฉันสอนวิธีหาเงิน ฉันมีลูกจ้างกว่า 150 คน ไม่เคยมีใครขอฉันแบบนี้ เขาของาน ขอเงินเดือน แต่ไม่เคยขอวิธีหาเงิน คนเหล่านี้คงต้องทำงานเพื่อเงินไปตลอดชีวิต เมื่อไมค์บอกฉันว่าเธออยากเรียนวิธีหาเงิน ฉันจึงได้คิดบทเรียนขึ้นมา ไม่ใช่การพูดให้เธอฟังเพราะมันก็จะเข้าหูซ้ายทะลุหูขวา แต่ฉันอยากให้เธอได้สัมผัสชีวิตจริงสักครั้ง ให้โลกผลักเธอเล่นสักนิด เธอจะได้ได้ยินสิ่งที่ฉันพูดชัดเจนขึ้น ฉันจึงให้ค่าจ้างเธอแค่ชั่วโมงละ 10 เซ็นต์"

"คุณคิดจะสอนอะไรผมด้วยค่าจ้างชั่วโมงละ 10 เซ็นต์ เพื่อให้ผมได้รู้ว่าคุณขี้เหนียวและเอาเปรียบลูกจ้างอย่างนั้นเหรอ"

พ่อรวยหัวเราะเสียงลั่นก่อนจะพูดว่า "เธอควรเปลี่ยนความคิดเสียใหม่ หยุดคิดว่าฉันคือตัวปัญหา เลิกคิดที่จะให้ฉันเปลี่ยนแปลงวิธีของฉัน และคิดเสียใหม่ว่าปัญหาอยู่ที่ตัวเธอ เธอต้องเปลี่ยนแปลงตัวเอง เรียนรู้และทำสิ่งใหม่ๆ เธอก็จะฉลาดขึ้น คนส่วนใหญ่ต้องการให้คนอื่นเปลี่ยน แต่สิ่งที่ทำง่ายกว่าคือการเปลี่ยนตัวของเราเอง"

"ผมไม่เข้าใจ"

"เลิกโทษว่าเป็นความผิดของฉัน"

"แต่คุณเป็นคนจ่ายให้ผมแค่ 10 เซ็นต์"

"แล้วเธอได้อะไร"

"ได้รู้ว่าคุณขี้ตืดที่สุดในโลก"

"เห็นไหม เธอโทษฉันอีกแล้ว"

"ก็จริงนี่ฮะ"

"ถ้าคิดอย่างนั้น คิดว่าฉันคือปัญหา แล้วเธอจะทำยังไง"

"ถ้าคุณไม่ขึ้นค่าจ้างให้ผม และปฏิบัติต่อผมให้ดีกว่านี้ ผมก็จะเลิกทำงานให้คุณ"

"ดีมาก นั่นแหละที่คนส่วนใหญ่ชอบนัก พอไม่ได้ดังใจก็ลาออกหางานใหม่ที่ดีกว่า เงินเดือนมากกว่า คิดว่างานใหม่จะช่วยแก้ปัญหาได้ แล้วส่วนมากก็พบว่า...ไม่ใช่"

"แล้วอะไรฮะที่จะช่วยแก้ปัญหา ยอมรับเงินชั่วโมงละ 10 เซ็นต์ แล้วก็ยิ้มสู้เท่านั้นหรือฮะ" ผมถาม

"นั่นเป็นสิ่งที่คนอื่นๆ เขาทำกัน ยอมรับเงินเดือนเท่าเดิม หวังว่าสักวันเงินเดือนคงจะขึ้น ถึงตอนนั้นปัญหาทุกอย่างจะคลี่คลาย บางคนก็หางานพิเศษทำเพื่อเพิ่มรายได้อีกเล็กๆ น้อยๆ"

ผมนั่งมองพื้น ตั้งใจฟังและเริ่มเข้าใจรสชาติของชีวิตที่พ่อรวยพยายามอธิบาย

"เราควรจะทำยังไงล่ะฮะ"

"ใช้นี่ไง..." พ่อรวยเอามือจับที่หัวผม "ไอ้ที่อยู่ระหว่างหูสองข้างนี่ไง"

พ่อรวยได้สอนบทเรียนแก่ผม บทเรียนที่ทำให้พ่อรวยต่างจากพ่อจนและต่างจากลูกจ้างทั้งหลาย บทเรียนที่ทำให้พ่อกลายเป็นคนที่รวยที่สุดในฮาวาย และนี่คือบทเรียนที่ 1

คนจนและคนชั้นกลางทำงานเพื่อเงิน แต่คนรวยใช้เงินทำงาน

และในเช้าวันเสาร์ที่แจ่มใสนั้น ผมได้เรียนแนวความคิดใหม่ที่แตกต่างจากที่พ่อจนเคยสอน ผมเริ่มรู้สึกถึงความแตกต่างของคนทั้งสองทั้งคู่สอนให้เรียน...ในวิชาที่ต่างกัน

พ่อนักการศึกษาสอนให้ผมเป็นเหมือนพ่อ "ลูกต้องขยันเรียน สอบได้คะแนนดีๆ จะได้ทำงานกับบริษัทที่มั่นคง เงินเดือนสูง ได้ผลตอบแทนหลายอย่าง" ส่วนพ่อรวยต้องการให้ผมรู้ว่าจะใช้เงินทำงานให้เราได้อย่างไร บทเรียนของพ่อไม่ได้เรียนในห้องเรียน แต่เรียนจากชีวิตจริง

พ่อรวยเริ่มสอนบทเรียนที่ 1 ต่อไป

"ฉันดีใจที่เธอไม่พอใจค่าจ้างชั่วโมงละ 10 เซ็นต์นั่น ถ้าเธอยอมรับค่าจ้างต่ำๆ ขนาดนั้น ฉันคงสอนเธอไม่ได้ ความต้องการ ความอยากได้และอารมณ์รุนแรง เป็นพลังมหาศาลที่ผลักดันให้คนเราเรียนรู้ ถ้าเป็นเรื่องเงิน คนทั่วไปมักจะเลือกเอาปลอดภัยไว้ก่อน คนเหล่านี้ไม่มีความต้องการหรืออยากได้ที่รุนแรง สิ่งที่เขามีคือความกลัว"

"ทำให้ยอมรับเงินเดือนถูกๆ งั้นเหรอฮะ"

"ใช่ บางคนคิดว่าฉันเอาเปรียบคนอื่น เพราะให้ค่าจ้างน้อยกว่าพวกที่ทำงานในไร่อ้อยหรือข้าราชการ แต่ฉันว่าพวกเขาต่างหากที่เอาเปรียบตัวเองด้วยความกลัวที่มีอยู่ในตัวของเขาเอง"

"ที่คุณให้ผมแค่ชั่วโมงละ 10 เซ็นต์ เพื่อเป็นบทเรียนอย่างนั้นเหรอฮะ"

"ถูกต้อง พ่อของเธอเรียนสูง ได้งานดี มีรายได้มากพอควร แต่เขามีปัญหาเรื่องเงินเพราะอะไร ก็เพราะเขาไม่เคยเรียนเรื่องการเงินในโรงเรียน ยิ่งกว่านั้นเขายังยอมทำงานเพื่อเงิน"

"แต่คุณไม่ได้ทำงานเพื่อเงินเหรอฮะ"

"ใช่ ถ้าเธออยากทำงานเพื่อเงิน เธอไปเรียนเอาที่โรงเรียน แต่ถ้าอยากเรียนวิธีใช้เงินทำงานให้เรา ฉันจะสอนให้ จะสอนก็ต่อเมื่อเธออยากเรียนจริงๆ เท่านั้น"

"อย่างนี้ใครๆ ก็อยากเรียนวิธีใช้เงินทำงานทั้งนั้นสิครับ"

"ไม่หรอก เพราะการทำงานเพื่อเงินนั้นง่ายกว่า โดยเฉพาะสำหรับคนที่มีความกลัวเป็นพื้นฐาน"

"ผมไม่เข้าใจ"

"อย่าเพิ่งห่วงเรื่องนั้นเลย ตอนนี้ขอให้รู้เพียงว่าความกลัวนี่แหละทำให้คนยังต้องเป็นลูกจ้าง เพราะเขากลัวว่าจะไม่มีเงินจ่ายหนี้ กลัวจะถูกออกจากงาน กลัวไม่มีเงิน กลัวที่จะต้องเริ่มต้นใหม่ นี่แหละคือผลจากการเรียนเพื่อเป็นลูกจ้าง เพื่อมาทำงานเพื่อเงิน คนส่วนใหญ่เป็นทาสเงินแล้วก็โกรธนายจ้าง"

"วิธีให้เงินทำงาน เป็นวิชาที่ต่างไปจากวิชาอื่นเหรอฮะ"

"แน่นอน"

เช้าวันนั้น เพื่อนๆ กำลังเล่นเบสบอลกันสนุกสนาน แต่ผมดีใจที่ตัดสินใจทำงานชั่วโมงละ 10 เซ็นต์ เพราะผมกำลังได้เรียนรู้อะไรบางอย่างที่เพื่อนๆ ไม่มีโอกาสได้เรียนจากโรงเรียน

"พร้อมจะเรียนหรือยัง" พ่อรวยถาม

"พร้อมครับ" ผมตอบด้วยรอยยิ้ม

"ฉันรักษาสัญญาที่ให้เสมอ ฉันสอนเธออยู่ห่างๆ เห็นไหมอายุเพียง 9 ขวบ เธอก็ได้รู้แล้วว่าการทำงานเพื่อเงินนั้นเป็นอย่างไร ลองคิดดูว่าถ้าเธอต้องทำอย่างนี้เป็นเวลาสัก 50 ปี แล้วเธอจะเข้าใจว่าคนส่วนใหญ่มีชีวิตอยู่อย่างไร"

"ผมไม่เข้าใจ"

"เธอรู้สึกยังไงตอนที่นั่งรอฉันครั้งแรกเพื่อจะได้งาน ครั้งที่สองเพื่อขอขึ้นค่าจ้าง"

"แย่มากเลยฮะ"

"ถ้าเธอเลือกทำงานเพื่อเงิน ชีวิตของเธอก็จะเป็นอย่างนั้น" พ่อรวยบอก

"แล้วตอนที่คุณมาร์ตินให้ค่าจ้างเธอ 30 เซ็นต์ เธอรู้สึกยังไง"

"รู้สึกว่ามันน้อยมาก ผมรู้สึกผิดหวัง"

"คนที่รับเงินเดือนก็รู้สึกอย่างนั้น โดยเฉพาะหลังถูกหักภาษีกับประกันสังคม เธอยังดีที่ได้เต็มๆ"

"หมายความว่าพวกเขาไม่ได้เงินทั้งหมดเหรอฮะ"

"ก็ใช่น่ะสิ เขาต้องจ่ายให้รัฐบาลเป็นคนแรก"

"ยังไงฮะ" ผมถาม

"ภาษีไงล่ะ รายได้ทุกบาททุกสตางค์ถูกหักภาษี เวลาใช้เงินก็เสียภาษี ฝากธนาคารก็เสียภาษี ตายก็เสียภาษี"

"ทำไมเรายอมให้รัฐบาลทำอย่างนั้น"

"แต่คนรวยไม่ต้องยอมหรอกนะ เฉพาะคนจนและคนชั้นกลางเท่านั้นที่ต้องยอม พนันได้เลยว่าพ่อเธอเสียภาษีมากกว่าฉัน ทั้งๆ ที่ฉันมีรายได้มากกว่า"

"ทำไมเป็นอย่างนั้นล่ะฮะ" มันยากที่เด็กอย่างผมจะเข้าใจ "พวกเขายอมให้รัฐบาลทำอย่างนั้นได้ยังไง"

พ่อรวยนั่งนิ่งสักครู่ รอให้ผมหยุดถามและใช้ความคิด จริงสิ ผมจำได้ว่าพ่อจนมักจะบ่นเรื่องทำงานเพื่อเสียภาษีจำนวนมาก แต่พ่อก็ไม่เคยแก้ไขอะไรเลย พ่อยอมให้เขาผลักพ่อไปมา

"พร้อมจะเรียนอีกหรือยัง" พ่อรวยถาม ผมจึงพยักหน้า

"สิ่งที่เราจะต้องเรียนรู้นั้นมีมากมาย การเรียนรู้วิธีใช้เงินทำงานเป็นวิชาที่ต้องเรียนกันชั่วชีวิต คนส่วนมากหยุดเรียนทันทีที่ออกจากรั้วมหาวิทยาลัย ความจริงแล้วการเรียนรู้เรื่องเงินนั้นไม่มีสิ้นสุด ยิ่งเรียนก็ยิ่งรู้ว่าเราต้องเรียนมากขึ้นอีก คนส่วนใหญ่ทำงานรับเงินเดือน จับจ่ายใช้สอยแล้วก็พบว่าตัวเองมีปัญหาการเงิน เขาก็ยิ่งทำงานมากขึ้นเพื่อให้ได้เงินมากขึ้น เพราะคิดว่านี่คือการแก้ปัญหา"

"พ่อของผมมีปัญหากับภาษี เพราะเขาไม่เข้าใจเรื่องการเงินเหรอครับ"

"ภาษีเป็นเพียงส่วนหนึ่งของปัญหา คนส่วนใหญ่ไปโรงเรียน แล้วก็จบออกมาทำงานเพื่อเงิน แต่เขาไม่เคยเรียนวิธีใช้เงินทำงานให้พวกเขาเลย เอาล่ะ...ตอนนี้เธอยังอยากเรียนวิธีใช้เงินทำงานอยู่อีกเหรอเปล่า"

ผมพยักหน้า

"ดี ถ้าอย่างนั้นเธอไปทำงานได้แล้ว คราวนี้ฉันจะไม่จ่ายค่าจ้างเธอเลย"

"อะไรนะฮะ" หูผมคงฝาดไปแน่

"เธอได้ยินไม่ผิด คราวนี้เธอต้องมาทำงานทุกวันเสาร์ เสาร์ละ 3 ชั่วโมงโดยไม่ได้ค่าจ้างสักสตางค์เดียว ก็เธออยากเรียนวิธีทำงานแต่ไม่ใช่เพื่อเงินไม่ใช่เหรอ

"ฉันคุยกับไมค์แล้ว เขาตกลง ตอนนี้กำลังทำความสะอาดกระป๋องสินค้าอยู่ ทำฟรี เธอก็ควรจะเริ่มได้แล้ว"

"ไม่ยุติธรรมเลยนี่ฮะ คุณน่าจะจ่ายบ้าง"

"ถ้าเธออยากเรียน ก็ต้องเริ่มตั้งแต่เดี๋ยวนี้ ไม่งั้นเธอก็จะเหมือนผู้หญิงสองคนกับผู้ชายแก่ที่นั่งในห้องนั่งเล่นเมื่อสักครู่นี้ เขาทำงานเพื่อเงินและหวังแต่เพียงว่าจะไม่ถูกไล่ออก หรือเหมือนพ่อเธอที่มีรายได้สูงแต่ก็มีหนี้จำนวนมาก เขาจึงต้องทำงานหนักขึ้นเรื่อยๆ ถ้าต้องการอย่างนั้นฉันจะจ่ายให้เธอชั่วโมงละ 10 เซ็นต์ หรือถ้าไม่พอใจ เธอจะเลิกแล้วไปหาเงินที่อื่นทำเหมือนที่หลายๆ คนชอบทำก็ได้นะ"

"ผมจะทำยังไง"

"ใช้หัวสิ" พ่อรวยตบหัวผมเบาๆ "แล้ววันหนึ่งเธอจะขอบใจฉันที่ให้โอกาสเธอ แล้วเธอจะได้เป็นเศรษฐี"

ผมนั่งนิ่ง ทำไมเหตุการณ์กลับตาลปัตรแบบนี้ไปได้ ผมเดินเข้ามาเพื่อขอขึ้นเงินเดือน กลับกลายเป็นว่าผมกำลังจะต้องทำงานโดยไม่ได้ค่าจ้างสักสตางค์เดียว

พ่อรวยตบหัวผมอีกครั้งแล้วบอกว่า "ใช้หัว จำไว้ แล้วกลับไปทำงานได้แล้ว"

บทเรียนที่ 1 : คนรวยไม่ทำงานเพื่อเงิน

พ่อจนไม่รู้ว่าผมยอมทำงานโดยไม่ได้ค่าจ้าง เกรงว่าพ่อจะไม่เข้าใจ แล้วผมก็ไม่แน่ใจว่าจะอธิบายให้ท่านเข้าใจได้ยังไงในเมื่อผมเองยังไม่เข้าใจเลย

ผมกับไมค์ทำงานโดยไม่ได้เงินมาสามอาทิตย์ งานเริ่มง่ายขึ้น แต่ที่ผมคิดถึงมากคือเบสบอลกับหนังสือการ์ตูนที่เคยซื้ออ่าน วันหนึ่งพ่อรวยแวะมาที่ร้าน เขาทักทายป้ามาร์ติน หยิบไอศกรีมจากตู้มาสองแท่ง จ่ายสตางค์แล้วเดินมาหาเราสองคน "ไปเดินเล่นกันเถอะ"

เราเดินข้ามถนนไปยังสนามซอฟต์บอล แล้วนั่งลงที่เก้าอี้บนสนามหญ้า พ่อยื่นไอศกรีมให้เราคนละแท่ง

"เป็นยังไงบ้าง"

"โอเคฮะ" ไมค์ตอบ ผมพยักหน้าตาม

"รู้อะไรบ้างแล้วล่ะ"

ไมค์หันมามองหน้าผม เราส่ายหัวพร้อมๆ กัน

เลี่ยงหลุมพราง

"เธอทั้งสองเริ่มใช้หัวได้แล้ว นี่เป็นบทเรียนสำคัญของชีวิต ถ้าเธอเรียนรู้มัน เธอจะมีชีวิตที่อิสระและมั่นคง แต่ถ้าไม่เรียน ชีวิตเธอก็จะเหมือนคุณมาร์ตินและคนที่กำลังเล่นซอฟต์บอลอยู่ที่นั่น พวกเขาทำงานหนัก เงินเดือนน้อย ยึดติดอยู่กับงานที่คิดว่ามั่นคง รอคอยวันพักร้อนและเงินสำรองเลี้ยงชีพก้อนเล็กๆ ถ้าชอบชีวิตแบบนี้ ฉันจะขึ้นค่าจ้างให้เธอเป็นชั่วโมงละ 25 เซ็นต์"

"แต่พวกเขาเป็นคนดี ขยันทำงาน คุณกำลังเยาะเย้ยพวกเขา"

"เปล่าเลย ฉันรักนับถือคุณมาร์ตินเหมือนแม่ด้วยซ้ำ ฉันอาจจะใช้คำพูดแรงเกินไป เพราะต้องการให้เธอสองคนได้เห็นภาพที่หลายๆ คนมองไม่เห็น เพราะวิสัยทัศน์ที่คับแคบของเขา ชั่วโมงละ 25 เซ็นต์ ฟังดูดีมั้ยล่ะ เธอชักอยากได้แล้วใช่มั้ย"

"ไม่ฮะ" ผมตอบทั้งๆ ที่ใจแกว่งเล็กน้อย ก็ไม่ใช่เงินน้อยๆ นี่นา

"ก็ได้ ฉันจะให้เธอชั่วโมงละ 1 เหรียญ" พ่อรวยเสนอพร้อมยิ้มมีเลศนัย

คราวนี้ใจผมเต้นโครมคราม สมองทุกส่วนตะโกนบอกว่า "เอาเลย" ผมแทบไม่เชื่อหูตัวเอง แต่ผมก็ยังนั่งเฉย

"ชั่วโมงละ 2 เหรียญ"

หัวใจดวงน้อยๆ ของผมแทบจะระเบิด ชั่วโมงละ 2 เหรียญจะทำให้ผมกลายเป็นเด็กรวยที่สุดในยุคนั้น ผมอยากตอบตกลง ภาพรถจักรยานคันใหม่ ถุงมือเบสบอลคู่ใหม่ และรอยยิ้มบนใบหน้าพรรคพวกที่โรงเรียนเมื่อเห็นเงินในมือผมเต้นระริกอยู่ในหัวผม ยิ่งไปกว่านั้น จิมมี่กับพวกจะหาว่าผมเป็นเด็กจนไม่ได้อีกต่อไป แต่ผมยังคงนั่งนิ่ง

สมองของผมคงจะช็อคไปเสียแล้ว ผมยอมรับว่าอยากได้ชั่วโมงละ 2 เหรียญนั้นมาก ไอศกรีมกำลังละลายเปื้อนมือผม ไม้ไอศกรีมที่วางไว้มีมดแทะเล็มความหวานของช็อคโกแล็ตและวานิลลาอย่างเอร็ดอร่อย พ่อรวยนั่งมองเด็กสองคนที่กำลังอ้าปากค้างและในสมองมีแต่ความว่างเปล่า พ่อกำลังทดสอบเรา พ่อรู้ดีว่ามนุษย์ทุกคนมีด้านที่อ่อนแอ ละโมบ และยอมให้ซื้อได้ด้วยเงิน กับด้านที่แข็งแกร่งและไม่ยอมให้เงินจำนวนเท่าไรมาคัดง้างได้ พ่อกำลังรอดูว่าส่วนไหนในตัวเราที่แข็งแกร่งกว่ากัน พ่อเคยทดสอบคนมาแล้วจำนวนมากจากการสัมภาษณ์คนสมัครงานนั่นเอง

"เอาล่ะ...ชั่วโมงละ 5 เหรียญ"

ในที่สุดจิตใจของผมก็เริ่มสงบ ข้อเสนอของพ่อสูงเกินไป แม้แต่ผู้ใหญ่ยังไม่ได้ค่าจ้างในอัตรานี้ ความกระหายอยากได้ของผมเริ่มสลายตัว ผมหันไปมองไมค์ เขาคงรู้สึกเช่นเดียวกับผม ด้านที่เงินซื้อไม่ได้เริ่มแสดงตัวออกมา

"ดีมาก หลายคนซื้อได้ เพราะความกลัวความละโมบของเขา อย่างแรกคือกลัวว่าจะไม่มีเงิน ทำให้คนทำงานหนัก เมื่อได้รับค่าจ้างเขาก็เกิดความละโมบ อยากได้สิ่งนั้นสิ่งนี้เท่าที่เงินจะสรรหาได้ แทนที่จะใช้สมองคิดทุกครั้งที่เขารู้สึกกลัว เขาลุกขึ้นไปทำงาน โดยหวังว่าค่าจ้างที่ได้รับจะทำให้ความกลัวหายไป แต่เปล่าเลย ความกลัวยังคงหลอกหลอนเขาแม้ในยามค่ำคืน ทำให้เขาต้องตื่นทุกเช้าด้วยความกลัว ต้องรีบร้อนไปทำงาน หวังว่าความกลัวจะหมดไปเมื่อได้เงิน ชีวิตวนเวียนอยู่อย่างนี้ กลัว-ไปทำงาน-ได้เงิน-กลัว ชีวิตของคนจำนวนมากจึงอยู่ใต้อำนาจเงิน เขาปล่อยให้มันมีอำนาจเหนือชีวิตและวิญญาณของพวกเขา"

พ่อหยุดพูดสักครู่ เหมือนกับต้องการให้ทุกคำพูดซึมทราบเข้าไปในสมองของเราสองคน ผมได้ยินทุกคำที่พ่อพูดแต่ยังไม่เข้าใจทั้งหมด ผมได้แต่สงสัยว่านี่กระมังที่ทำให้ผู้ใหญ่รีบร้อนไปทำงานทุกเช้า แต่หน้าตาไม่ได้บ่งบอกเลยว่ามีความสุขหรือสนุกสนานสักนิด เหมือนมีอะไรบางอย่างบังคับให้พวกเขาต้องไป

"ฉันอยากให้เธอสองคนหลีกเลี่ยงกับดักอันนี้ นี่แหละคือสิ่งที่ฉันต้องการสอน ไม่ใช่เพื่อให้เป็นคนรวย เพราะความร่ำรวยไม่ใช่วิธีแก้ปัญหา"

"ไม่ใช่เหรอฮะ" ผมถามด้วยความแปลกใจ

"ไม่ใช่ ความรู้สึกอีกอย่างหนึ่งที่ทุกคนมีคือความอยากได้ ทุกคนอยากได้สิ่งที่ดีกว่า สวยกว่า สนุกกว่า คนเราจึงทำงานเพื่อสนองความต้องการเหล่านี้ พวกเขาใช้เงินเพื่อซื้อความสุข แต่น่าเสียดายที่มันไม่ยั่งยืน เราจึงต้องหาเงินเพิ่มขึ้นเพื่อหาความสุขความสบายให้ตัวเองอยู่เรื่อยๆ

เขาคิดว่าเงินตอบสนองความอยาก และทำให้ความกลัวหมดไป แต่เงินทำอย่างนั้นไม่ได้"

"แล้วพวกเศรษฐีล่ะฮะ" ไมค์ถาม

"แม้แต่เศรษฐี สาเหตุที่พวกนี้มีเงินมากส่วนหนึ่งเพราะความกลัว พวกเขาคิดว่าเงินจะทำให้เขาไม่ต้องกลัวความจน เขาจึงสะสมเงินให้มาก แล้วก็พบว่าเขายิ่งกลัวมากขึ้น กลัวว่าเงินที่หามาได้จะหมดไป ฉันมีเพื่อนที่ทำงานหนักแม้จะมีเงินหลายสิบล้านมากมายจนใช้ไม่หมด และมีเพื่อนที่รวยแล้วก็ยิ่งกลัว กลัวมากกว่าสมัยที่เขายังไม่รวยเสียอีก พวกเขากลัวว่าจะต้องเสียรถราคาแพง เสียบ้านหลังใหญ่ เสียความสะดวกสบาย ชีวิตหรูหรา และเสียเพื่อนฝูงที่รายล้อมรอบเขาไปถ้าเขาไม่มีเงิน บางคนมีเงินแล้วก็ดูเหมือนคนเป็นโรคประสาทไปเลย"

"คนจนก็มีความสุขกว่าสิครับ" ผมถาม

"ไม่ใช่ การขาดเงินนั้นแย่พอๆ กับการผูกติดกับเงินนั่นแหละ"

ราวกับนัดไว้ ขณะที่เราคุยกันถึงตรงนี้ มีคนจรจัดเดินมาคุ้ยเขี่ยถังขยะใกล้ๆ เราสามคนนั่งมองด้วยความสนใจแทนที่จะมองผ่านไปอย่างเช่นทุกครั้ง

พ่อรวยหยิบเงินส่งให้ เขาลนลานเอื้อมมือมารับพร้อมกล่าวขอบคุณซ้ำแล้วซ้ำเล่าก่อนที่จะเดินจากไป

"เขาก็ไม่ต่างจากพนักงานของฉัน ฉันเจอคนจำนวนมากที่ชอบพูดว่าสำหรับเขาเงินไม่ใช่สิ่งสำคัญ ฉันว่าเขากำลังหลอกตัวเอง พวกเขายอมทำงานวันละ 8 ชั่วโมงเพื่ออะไร ถ้าไม่ใช่เพื่อเงิน คนพวกนี้น่าสงสารเสียยิ่งกว่าพวกตั้งหน้าตั้งตาสะสมเงินเสียอีก"

ผมนึกถึงพ่อจนที่ชอบพูดว่า "เงินไม่สำคัญสำหรับพ่อ" พ่อพูดบ่อยๆ ว่า "พ่อทำงานเพราะพ่อรักชอบต่างหาก"

"แล้วเราควรทำยังไงฮะ ไม่ทำงานเพื่อเงินจนกว่าความกลัวและ

ความอยากได้จะหมดไปอย่างนั้นเหรอฮะ"

"เปล่า อย่างนั้นเสียเวลาเปล่า ความรู้สึกและอารมณ์เป็นส่วนหนึ่งของมนุษย์ เป็นพลังงานที่คุกรุ่นและพร้อมผลักดันให้เรารู้จักต่อสู้ เราทุกคนมีความรู้สึกนี้และต้องรู้จักนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์"

"โอ๊ย...งง" ไมค์ร้อง

"ไม่ต้องห่วง วันหนึ่งเธอจะเข้าใจ ตอนนี้ขอให้สังเกตความรู้สึกของตัวเอง อย่าให้อารมณ์เป็นตัวกำหนดการกระทำ จงรับรู้ความรู้สึกที่เกิดขึ้น แต่จงใช้สมองกำหนดการกระทำ"

"ยกตัวอย่างได้ไหมฮะ" ผมถาม

"ได้สิ อย่างเช่นเมื่อคนพูดว่าต้องหางานทำให้ได้ นั่นคือการพูดจากอารมณ์ ความรู้สึกกลัว กลัวที่จะไม่มีเงิน"

"แต่ทุกคนต้องมีเงินไว้ใช้จ่าย" ผมแย้ง

"ถูก แต่นี่คือตัวอย่างของการใช้ความกลัวกำหนดการกระทำ"

"ผมไม่เข้าใจ" ไมค์เอ่ย

"แทนที่จะรีบลนลานออกไปหางาน ทำไมไม่หยุดคิดเสียก่อนว่าการได้งานและได้เงินจำนวนหนึ่งเป็นวิธีแก้ปัญหาหรือไม่ ฉันคิดว่ามันเป็นเพียงการแก้ปัญหาชั่วคราว ไม่ใช่ระยะยาว โดยเฉพาะเมื่อคำนึงถึงระยะเวลาชั่วชีวิต การทำงานเป็นทางออกที่สั้นจริงๆ"

"แต่ทำไมพ่อบอกให้ผมเรียนหนังสือเก่งๆ จะได้มีงานที่มั่นคงทำล่ะฮะ" ผมถาม

"ฉันรู้ คนส่วนใหญ่เชื่ออย่างนั้น ก็เพราะความกลัวอีกนั่นแหละ"

"พ่อผมกลัวเหรอฮะ"

"ใช่ เขากลัวว่าเธอจะไม่มีเงิน ไม่เป็นที่ยอมรับของสังคม อย่าเข้าใจผิด

ฉันรู้ว่าพ่อรักเธอมากและต้องการสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับเธอ เขาจึงพูดอย่างนั้น การศึกษาและการทำงานเป็นสิ่งสำคัญ แต่มันไม่สามารถหยุดความกลัวที่ทำให้เราต้องตื่นเช้าไปทำงานทุกวัน เพื่อเงินเดือนซึ่งไม่เคยพอกับค่าใช้จ่าย จนทำให้เขามีปัญหาการเงินดังที่เป็นอยู่”

“ถ้างั้น เราควรทำยังไงฮะ” ผมถาม

“ฉันจะสอนให้เธอเป็นนาย ไม่ใช่ทาสของเงิน วิชาที่โรงเรียนไม่เคยสอน”

ภาพมัวๆ ในตัวผมเริ่มก่อเป็นรูปร่าง ผมเริ่มมองเห็นสิ่งที่ป้ามาร์ติน คนงาน และแม้แต่พ่อในมุมที่ผมไม่เคยเห็น บทเรียนของพ่อรวยค่อนข้างโหดร้ายแต่ทำให้ผมจำได้แม่นยำ ผมเริ่มเห็นว่าคนส่วนใหญ่เดินเข้าไปติดกับดักได้อย่างไร

“เธอเข้าใจไหม ที่สุดแล้วเราทุกคนก็คือลูกจ้าง แต่ในระดับที่แตกต่างกัน ฉันอยากให้เธอหลีกเลี่ยงกับดักซึ่งถูกสร้างขึ้นด้วยความกลัวและความโลภ ฉันจะสอนให้พวกเธอรู้จักใช้เจ้าความกลัวและความโลภนี้ให้เป็นประโยชน์ ไม่ใช่ให้มันมาขัดขวางเธอ ฉันจะไม่สอนวิธีหาเงินให้ได้มากๆ เพราะนั่นไม่ช่วยขจัดความกลัว และแม้จะมีเงินมาก หากยังมีความรู้สึกสองอย่างนี้ เธอก็คือทาสคนหนึ่งเท่านั้นเอง”

“เราจะหลีกเลี่ยงกับดักได้อย่างไรฮะ”

“ความยากจนมีสาเหตุมาจากความกลัวและความเขลา ไม่ใช่ปัญหาเศรษฐกิจ รัฐบาล หรือคนรวย ความกลัวและความเขลาทำให้เราติดกับดัก เพราะฉะนั้นเธอไปเรียนหนังสือ เอาปริญญา แล้วฉันจะสอนวิธีหลีกเลี่ยงกับดักให้เธอเอง”

พ่อจนมีการศึกษาสูง แต่โรงเรียนของพ่อไม่เคยสอนความรู้ทางการเงินหรือเรื่องของความกลัว ผมเห็นแล้วว่าผมจะได้เรียนวิธีคิดจากสองสถาบันที่ต่างกันโดยสิ้นเชิง

“พ่อพูดถึงความกลัวไม่มีเงิน แล้วความต้องการเงินล่ะฮะ มีผลต่อความคิดเรายังไง” ไมค์ถาม

“ตอนที่พ่อเสนอขึ้นค่าจ้างให้เราสองคน ลูกรู้สึกอย่างไร อยากได้เงินมากใช่ไหม” เราสองคนพยักหน้า

“แต่ถ้าเราควบคุมความต้องการได้ จะทำให้เรามีเวลาคิดมากขึ้น เราทุกคนมีความต้องการ กลัว โลภ ขึ้นอยู่กับว่าเราจะนำมันมาใช้ประโยชน์อย่างไรในระยะยาว หลายคนใช้มันในทางที่ผิด หลายคนตั้งตารอวันเงินเดือนออก รอโอกาสที่จะได้เงินเดือนขึ้นก็เพราะความกลัวและความต้องการ โดยไม่คำนึงว่าชีวิตจะเป็นอย่างไรในวันข้างหน้า เหมือนลาที่ถูกล่อให้เดินตามหัวแครอต จนไม่เคยเหลียวดูหนทางและหวังว่าพรุ่งนี้จะมีแครอตให้เดินตามอีก”

“หมายความว่าทันทีที่ผมคิดถึงของเล่น ขนม ถุงเบสบอล ผมกำลังเห็นแครอตยังงั้นเหรอฮะ”

“ถูกต้อง เมื่อโตขึ้น ของเล่นก็แพงขึ้น รถคันใหม่ เรือ บ้านหลังใหญ่ขึ้น เอาไว้อวดเพื่อนฝูง ความต้องการและความกลัวทำให้ลูกเดินไปติดกับดัก”

“เราจะทำยังไงกันดีฮะ”

“ความเขลายิ่งทำให้ระดับความกลัวและระดับความต้องการอันแรงกล้าย่ำแย่เข้าไปอีก บางทีทำให้คนรวยมากๆ ยิ่งกลัวมาก เนื่องจากแครอตทำให้เกิดภาพลวงตา ถ้าเจ้าลาโง่ได้เห็นภาพสมบูรณ์ทั้งหมด มันอาจไม่ยอมเดินตามหัวแครอต”

พ่ออธิบายว่า เมื่อไรที่เราหยุดใฝ่หาความรู้ทั้งจากภายนอกและในตัวของเราเอง นั่นคือความเขลาทำให้ชีวิตยากลำบาก แต่ละวันเราจะต้องตัดสินใจว่าจะเปิดตาหรือปิดตัวเองอยู่กับความเขลา

พ่อบอกว่า “โรงเรียนเป็นเรื่องสำคัญ เราไปโรงเรียนเพื่อหาความรู้ เพื่อ

จะได้เป็นคนมีประโยชน์ต่อสังคม ทุกสังคมต้องการครู หมอ ตำรวจ ทนาย ช่าง ศิลปกร พ่อครัว นักธุรกิจ โรงเรียนผลิตคนในสาขาอาชีพต่างๆ เหล่านี้ แต่น่าเสียดายที่โรงเรียนเป็นจุดจบสำหรับบางคน"

เราเงียบกันไปครู่หนึ่ง ผมไม่ค่อยเข้าใจที่พ่อพูดนัก แต่ก็เหมือนคำสอนของครูดีๆ ทั้งหลายที่คำพูดของเขาจะอยู่ในใจเราตลอดไป

"ทัศนะของพ่ออาจจะโหดไปบ้าง แต่พ่ออยากให้ลูกจำที่เราคุยกันวันนี้ให้ดี จำคุณมาร์ติน และเจ้าลาตัวนั้นกับหัวแครอต อย่าลืมว่าความกลัวและความอยากจะทำให้เธอติดกับ การมีชีวิตอยู่กับความกลัวเป็นสิ่งเลวร้ายมาก เราควรจะมีชีวิตอยู่ด้วยความหวัง ความฝัน และความสุข ไม่ใช่นอนก่ายหน้าผากกังวลว่าจะมีเงินเดือนให้ใช้ไปอีกนานเท่าไร อย่าคิดว่าการมีงานทำจะทำให้ชีวิตมั่นคง อย่าให้เงินควบคุมชีวิตของลูก"

ลูกซอฟต์บอลกลิ้งมาใต้โต๊ะที่เรานั่ง พ่อก้มลงหยิบแล้วโยนกลับไป

"ความเขลา ไม่ใส่ใจเรื่องเงิน ทำให้เกิดความกลัว ความโลภ ตัวอย่างเช่น หมอขึ้นค่ารักษาพยาบาลเพราะต้องการเงินไปให้ครอบครัวมากขึ้น เมื่อค่ารักษาพยาบาลเพิ่ม ค่าประกันสุขภาพก็เพิ่มตาม เคราะห์ร้ายจึงตกกับคนยากจน เมื่อหมอขึ้นค่ารักษา ทนายก็ขึ้นค่าบริการ ครูในโรงเรียนจึงขอขึ้นเงินเดือน เพื่อให้พอกับค่าครองชีพ เป็นลูกโซ่เช่นนี้ ทำให้ช่องว่างระหว่างคนมีและคนจนกว้างขึ้นเรื่อยๆ จนวันหนึ่งสังคมจะแตกแยก อเมริกาก็เช่นกัน ประวัติศาสตร์จะซ้ำรอยเพราะเราไม่รู้จักนำอดีตมาเป็นบทเรียน ได้แต่ท่องจำวัน เวลา สถานที่ของเหตุการณ์ในอดีตเท่านั้น"

"ของก็แพงขึ้นใช่ไหมฮะ" ผมถาม

"ถ้ารัฐบาลมีการจัดการที่ดี ของจะไม่แพงขึ้น ตามทฤษฎีนะ ของแพงขึ้นเพราะความกลัว ความโลภ เพราะโรงเรียนไม่เคยสอนเรื่องการเงิน สอนให้นักเรียนทำงานเพื่อเงิน แต่ไม่เคยสอนวิธีควบคุมอำนาจเงิน"

"แต่เรามีโรงเรียนที่สอนวิชาธุรกิจนี่ฮะ พ่อไม่อยากให้ผมเรียนปริญญาโทธุรกิจหรอกเหรอ" ไมค์ถาม

"ใช่ แต่โรงเรียนพวกนี้ผลิตแต่นักคิดเลขธรรมดาๆ จะให้เป็นเจ้าของธุรกิจคงไม่ได้ เขาได้แต่อ่านตัวเลข ไล่คนออก และในที่สุดก็ต้องปิดกิจการ พ่อรู้ดีเพราะพ่อเคยจ้างคนพวกนี้ เขาคิดแต่เรื่องต้นทุน ขึ้นราคาสินค้า ทำให้เกิดปัญหามากขึ้น เป็นอาชีพที่สำคัญแต่ไม่ใช่ทั้งหมด"

"แล้วทำยังไงล่ะฮะ" ไมค์ถาม

"ต้องนำความกลัว ความโลภ ความต้องการ มาใช้ในการคิด เรียนที่จะควบคุมอารมณ์เหล่านี้ ซึ่งเธอสองคนได้ทำให้ฉันเห็นแล้วเมื่อตอนที่เธอปฏิเสธค่าจ้างที่เพิ่มขึ้น และยอมทำงานให้ฟรี นั่นแหละ...ก้าวแรก"

"ก้าวนี้สำคัญยังไงฮะ" ผมถาม

"เธอจะต้องตอบคำถามนี้ด้วยตนเอง ฉันจะให้บทเรียนแก่เธอ เป็นบทเรียนที่ยาก หลายคนไม่กล้าเรียน แต่ถ้าเธอสนใจฉันจะสอนวิธีให้เงินทำงานแทนเรา"

"ถ้าตกลงเรียน เราจะได้อะไร"

"อิสรภาพ"

"มีอุปสรรคขวากหนามด้วยใช่ไหมฮะ" ผมชักกังวล

"ใช่ ความกลัวและความโลภของเรานั่นเองคือตัวอุปสรรค วิธีเดียวที่จะควบคุมความกลัว ความโลภ เราจะต้องเผชิญหน้ากับมัน เอาชนะด้วยการเลือกคิดในสิ่งที่ถูกต้อง"

"เลือกคิดยังไงฮะ" ไมค์ถาม

"ใช้ความคิดแทนที่จะใช้อารมณ์ แทนที่จะลุกขึ้นไปทำงานทุกเช้าเพราะความกลัว เราควรหยุดและตั้งคำถามตัวเองว่าการทำงานให้หนักขึ้นช่วยแก้ปัญหาหรือไม่ หลายคนปล่อยให้ความกลัวควบคุมวิถีชีวิต พวกเขา

ไม่กล้าคิด ไม่กล้ายอมรับความจริง แต่เราต้องรู้จักควบคุมอารมณ์เหล่านั้น"

"ทำยังไงฮะ"

"นี่แหละที่พ่อจะสอน การใช้ความคิดโดยไม่ใช้อารมณ์ จำไว้ว่างานคือการแก้ปัญหาระยะสั้น ทุกคนคิดแค่วันเงินเดือนออก ปล่อยให้เงินมีอำนาจเหนือ ชีวิตพวกเขาจึงมีลักษณะคล้ายกันคือตื่นเช้าไปทำงาน ไม่เคยหยุดคิดเลยว่ามีวิธีอื่นที่ดีกว่านี้ไหม"

"พ่อบอกได้มั้ยฮะว่าอันไหนเป็นความคิดที่ใช้อารมณ์ และอันไหนใช้สมอง"

"แน่นอน ความคิดที่มาจากอารมณ์ที่ได้ยินบ่อยๆ ก็คือ 'ทุกคนต้องทำงาน' 'คนรวยขี้โกง' 'ผมควรจะได้เงินเดือนขึ้น ไม่เช่นนั้นจะลาออก' 'ฉันชอบงานนี้เพราะมั่นคง' ส่วนความคิดที่ใช้สมองคือ 'ฉันมองข้ามอะไรไปหรือเปล่า'"

ระหว่างเดินกลับร้าน พ่อบอกว่าคนรวยทำเงินไม่ใช่ทำงาน ตอนที่เราพยายามทำเหรียญปลอม พ่อบอกว่าเป็นความคิดที่ใกล้เคียงกับวิธีคิดของคนรวยมาก เพียงแต่ของเราผิดกฎหมาย พ่อบอกว่ามีวิธีทำเงินที่ถูกกฎหมายและผิดกฎหมาย พ่ออธิบายว่าคนรวยรู้ว่าเงินคือภาพลวงเหมือนแครอต แต่ความกลัวและความโลภทำให้เราคิดว่าเงินเป็นของจริง เงินเป็นเพียงสิ่งซึ่งอุปโลกน์ขึ้น พ่อพูดถึงระบบการเก็บทองและเงินของอเมริกาที่ครั้งหนึ่งเคยมีข่าวลือว่าอเมริกาจะไม่มีสองสิ่งนี้เหลืออีกต่อไป

"ถ้าเกิดอย่างนั้นขึ้นเมื่อไหร่...แย่แน่ เพราะทุกคนจะคิดว่าเขาจะมีชีวิตอยู่ต่อไปไม่ได้ รัฐบาลไม่มีเงิน บริษัทไม่มีเงิน"

เราไม่เข้าใจที่พ่อพูดทั้งหมด จนหลายปีผ่านไปจึงเริ่มมองเห็นสิ่งที่พ่อพูด

มองในสิ่งที่คนอื่นไม่เห็น

พ่อกลับไปขึ้นรถพร้อมพูดว่า "ทำงานต่อไป สักวันเธอจะลืมเรื่องค่าจ้าง

ถึงตอนนั้นชีวิตเธอจะมีความสุขกว่านี้ เธอจะมีอิสระทางความคิด จะเริ่มเห็นในสิ่งที่คนอื่นไม่เห็น เพราะพวกเขาคอยมองหาแต่เงินเดือน จึงมองข้ามโอกาสที่ลอยอยู่ตรงหน้า เมื่อไหร่ที่เธอเริ่มเห็นโอกาส เธอจะเห็นมันไปตลอดชีวิต ถึงตอนนั้นฉันจะสอนบทเรียนอื่นๆ ให้ เพื่อเธอจะได้ไม่ติดกับดัก"

ผมและไมค์เดินเข้าไปเก็บของในร้าน บอกลาป้ามาร์ติน แล้วเดินกลับไปนั่งที่ม้านั่งในสวน เรานั่งอยู่ตรงนั้นเป็นเวลานานเพื่อคิด แล้วก็คิด

สองอาทิตย์ต่อมาเรายังคิดและพูดถึงเรื่องนี้กันอยู่ พร้อมๆ กับไปทำงานที่ร้านสม่ำเสมอแม้จะไม่ได้ค่าจ้างสักสตางค์เดียว

เสาร์ต่อมาหลังจากทำงานเสร็จและบอกลาป้ามาร์ตินอย่างเคย ผมชายตามองชั้นหนังสือการ์ตูนด้วยสายตาละห้อย ไม่ได้ค่าจ้างก็ไม่มีเงินซื้อหนังสือการ์ตูนอีกต่อไป ทันใดนั้นผมได้เห็นบางอย่างที่ป้ามาร์ตินทำ จริงๆ แล้วป้าแกก็ทำอย่างนี้มาตั้งนานแล้ว แต่ผมไม่เคยสังเกตจนกระทั่งเดี๋ยวนี้

ป้ามาร์ตินกำลังตัดปกหนังสือการ์ตูนเก็บไว้ และโยนหนังสือที่เหลือทั้งเล่มรวมไว้ในลังกระดาษ ผมถามว่าป้าตัดเอาปกหนังสือไปทำอะไร ซึ่งเธอตอบว่า

"เอาไว้ให้คนส่งหนังสือ จะได้ลดราคาในการสั่งครั้งต่อไป ส่วนที่เหลือก็โยนทิ้งไป อีกประเดี๋ยวคนส่งหนังสือก็จะมาแล้ว"

เมื่อคนส่งหนังสือมาถึง ผมขอหนังสือที่เหลือ ซึ่งเขายินดีให้เพราะผมทำงานที่ร้านนี้ และตราบใดที่เราไม่นำไปขายต่อ ในที่สุดบริษัทห้างหุ้นส่วนจำกัดของเราก็เปิดดำเนินการอีกครั้ง เราทำความสะอาดห้องเก็บของในบ้านไมค์ เพื่อใช้เป็นห้องสมุดหนังสือการ์ตูนจำนวนกว่าร้อยเล่ม เราจ้างน้องสาวไมค์มาเป็นบรรณารักษ์และเก็บค่าผ่านประตูคนละ 10 เซ็นต์ ห้องสมุดเปิดทำการตั้งแต่สองโมงครึ่งถึงสี่โมงเย็นหลังเลิกเรียน ลูกค้าของเราก็คือเด็กในหมู่บ้าน เขาสามารถอ่านหนังสือกี่เล่มก็ได้ในเวลาสองชั่วโมง ซึ่งเป็นราคาที่คุ้มยิ่งกว่าคุ้มเพราะเขาสามารถอ่านได้ห้าถึงหกเล่มภายในเวลาสองชั่วโมง

น้องสาวไมค์มีหน้าที่ดูแลไม่ให้ใครแอบเอาหนังสือกลับบ้าน และบันทึกจำนวนลูกค้าในแต่ละวันพร้อมชื่อและความคิดเห็นต่างๆ ของลูกค้า เราทำเงินได้อาทิตย์ละ 9 เหรียญ 50 เซ็นต์ในเวลาสามเดือน เราจ่ายให้น้องสาวไมค์อาทิตย์ละ 1 เหรียญ และแน่นอนเธอได้อ่านหนังสือฟรี ซึ่งเธอไม่ค่อยได้อ่านหรอกเพราะเธอมักจะอ่านแต่หนังสือเรียน

ผมกับไมค์ยังทำงานที่ร้านทุกวันเสาร์โดยไม่ได้ค่าจ้าง แต่เราได้หนังสือการ์ตูนเพิ่มขึ้นจากร้านใกล้เคียงตราบใดที่เราไม่นำไปขาย พอหนังสือเก่ามากๆ เราก็เอาไปเผาทิ้ง เราพยายามจะเปิดสาขา แต่ไม่รู้จะไปหาบรรณารักษ์ดีๆ ไว้ใจได้อย่างน้องสาวไมค์ได้ที่ไหน เด็กอย่างเราได้เรียนรู้แล้วว่าลูกจ้างดีๆ นั้นหายาก

สามเดือนต่อมา มีเด็กจากหมู่บ้านอื่นเข้ามาที่ห้องสมุดและมีเรื่องชกต่อยกัน พ่อไมค์สั่งให้เราปิดกิจการ เราจึงเลิกทำงานที่ร้านขายของไปด้วย พ่อรวยตื่นเต้นและภูมิใจในลูกศิษย์สองคนนี้มาก เราเรียนวิธีใช้เงินทำงาน การที่เราไม่ต้องคิดแต่เรื่องค่าจ้างทำให้เรามีอิสระทางความคิดและสามารถมองหาโอกาสอื่นๆ การเริ่มธุรกิจห้องสมุดทำให้เรามีอิสระทางการเงินและไม่ต้องง้อนายจ้าง ที่ดีที่สุดคือเราไม่ต้องไปนั่งเฝ้ามันทุกวันด้วยซ้ำ

แทนที่จะให้ค่าจ้าง พ่อรวยให้บทเรียนที่มีค่าที่สุด

3

บทเรียนที่ 2 : "ทำไมต้องรู้เรื่องเงินๆ ทองๆ"

ปี 1990 ไมค์ซึ่งเป็นเพื่อนซี้ที่สุดของผมเข้าดำเนินกิจการแทนพ่อซึ่งเขาทำได้ดีกว่าสมัยที่พ่อทำไว้เสียอีก เราไม่มีเวลาเจอกันมากนัก แค่ปีละครั้งสองครั้งที่สนามกอล์ฟ ไมค์และภรรยากลายเป็นคนร่ำรวยมากคนหนึ่ง ทั้งสองกำลังพยายามปลุกปั้นลูกของเขาให้ดำเนินรอยตาม ดังเช่นที่พ่อได้ถ่ายทอดให้กับเขา

ปี 1994 ผมและภรรยาปลดเกษียณตัวเองเมื่อผมอายุ 47 และคิมภรรยาผมอายุ 37 ปี ปลดเกษียณในที่นี้ไม่ได้หมายความว่าเลิกทำงาน เราสามารถเลือกที่จะทำหรือไม่ทำงานก็ได้ ขณะที่สถานะทางการเงินของเรายังคงดีขึ้นเรื่อยๆ คงคล้ายๆ กับการมีอิสรภาพ ทรัพย์สินของเราโตพอที่จะขยายต่อไปเรื่อยๆ ด้วยตัวของมันเอง เหมือนปลูกต้นไม้ที่รากได้หยั่งลึกลงไปในดินอย่างมั่นคง กิ่งก้านแตกใหญ่จนให้ร่มเงาแก่เราได้

ไมค์เลือกปกครองอาณาจักรธุรกิจของเขา ขณะที่ผมเลือกการปลดเกษียณ เมื่อผมไปสถานที่ต่างๆ มักจะมีคนถามว่า เขาควรจะทำอะไรดี จะเริ่มตรงไหน มีตำราเล่มไหนที่ผมจะแนะนำได้บ้าง จะสอนลูกอย่างไร ความลับแห่งความสำเร็จคืออะไร จะมีเงินล้านได้อย่างไร ซึ่งทำให้ผมนึกถึงเรื่องที่เคยได้ยินมานี้เสมอ

นักธุรกิจที่รวยที่สุด

ในปี 1923 ผู้นำและนักธุรกิจที่ร่ำรวยกลุ่มหนึ่งได้จัดให้มีการประชุมขึ้นที่โรงแรมเอ็ดจ์วอเตอร์บีช เมืองชิคาโก ในจำนวนเหล่านี้มีชาร์ล ชว็อป ผู้บริหารสูงสุดจากบริษัทผลิตเหล็กกล้า, ซามวล อินซูล ประธานบริษัทสาธารณูปโภคที่ใหญ่ที่สุด, โฮวาร์ด ฮอปสัน ประธานบริษัทแก๊ซ, ไอวาร์ ครูเกอร์ ประธานบริษัทอินเตอร์เนชั่นแนลแมตช์, ลีออน เฟรเซอร์ ประธานจากแบงก์ออฟอินเตอร์เนชั่นแนล เซตเทิร์นเมนต์, ริชาร์ด วิตนีย์ ประธานตลาดหลักทรัพย์, อาร์เธอร์ คอตตอน และเจสซี ลิเวอร์มอร์ สองผู้เชี่ยวชาญในตลาดหุ้น และอัลเบิร์ต พอล จากคณะกรรมการฮาร์ดิ้ง เชื่อหรือไม่ว่า 25 ปีต่อมาเกิดอะไรขึ้นกับ 9 คนนี้ ชาร์ล ชว็อป เสียชีวิตโดยไม่เหลือแม้สตางค์แดงเดียวหลังจากต้องทนอยู่ด้วยเงินหยิบยืมมาตลอดเวลา 5 ปี อินซูลตายไปกับความยากจนในต่างแดนเช่นเดียวกับครูเกอร์ และคอตตอน ฮอปสัน กลายเป็นคนเสียสติ วิตนีย์และอัลเบิร์ต พอล เพิ่งถูกปล่อยออกจากคุก ส่วนเฟรเซอร์และลิเวอร์มอร์ฆ่าตัวตาย

คงไม่มีใครรู้แน่ชัดว่าเกิดอะไรขึ้นกับคนเหล่านี้ ถ้าคุณจำได้เมื่อปี 1923 หกปีก่อนปี 1929 เป็นช่วงเศรษฐกิจถดถอยและตกต่ำครั้งใหญ่สุด ซึ่งผมไม่มั่นใจว่ามีผลต่อชีวิตคนเหล่านี้หรือไม่ ประเด็นก็คือปัจจุบันเราอาศัยอยู่กับโลกที่มีความเป็นไปแตกต่างจากสมัยของพวกเขาเหล่านั้นมาก ผมเชื่อว่าอีก 25 ปีข้างหน้าเราจะได้เห็นเศรษฐกิจขึ้นสูงสุดและลงต่ำสุดอีกรอบหลายครั้ง ผมเป็นห่วงว่าคนจำนวนมากกำลังให้ความสำคัญต่อเงินมากเกินไป แทนที่เราจะห่วงสิ่งมีค่ากว่านั้นนั่นคือการศึกษา การที่เรารู้จักเตรียมตัวให้เป็นคนที่ยืดหยุ่น เปิดใจเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ต่างหากที่จะทำให้เราร่ำรวยขึ้น หากคิดแต่เพียงว่าเงินจะแก้ปัญหาได้ทุกอย่าง ผมเกรงว่าชีวิตเขาจะไม่ราบรื่น ความรู้จะช่วยแก้ปัญหาและสร้างความร่ำรวย มีเงินแต่ขาดความรู้ ไม่ช้าเงินมากแค่ไหนก็จะหมดไป

คนเรามักไม่คิดว่าสิ่งสำคัญในชีวิตนั้นแท้จริงแล้วไม่ใช่การทำเงินได้จำนวนมาก แต่คือการรักษาเงินให้อยู่กับเราได้ มีเรื่องเล่ามากมายเกี่ยวกับคนถูกล็อตเตอรี่แล้วกลับจนลงในเวลาต่อมา หรือเศรษฐีใหม่ที่ไม่ช้าก็กลับไปจนอีก หรือเรื่องของนักกีฬาอาชีพอายุ 24 ปี ทำรายได้กว่าล้านเหรียญต่อปี แต่กลับต้องอาศัยซอกใต้สะพานเป็นบ้านซุกหัวนอนเมื่ออายุ 34 ปี ในหนังสือพิมพ์ฉบับเช้านี้เอง ผมได้อ่านเรื่องของนักบาสเกตบอลที่มีเงินล้านเมื่อปีก่อน แต่วันนี้เขากล่าวหาว่าเพื่อนและทนายโกงเงินของเขาไปหมด จนต้องมาทำงานรับค่าจ้างขั้นต่ำ เป็นคนล้างรถอยู่ทุกวันนี้ เขาอายุเพียง 29 ปี เหตุที่ตกเป็นข่าวเพราะเขาถูกไล่ออกจากอาชีพล้างรถเพราะไม่ยอมถอดแหวนแชมเปี้ยนออกขณะที่ล้างรถ เขาขอความเป็นธรรมจากศาลที่ถูกไล่ออกโดยไม่เป็นธรรม และกล่าวหาว่าเจ้าของร้านให้เขาทำงานหนักและมีอคติกับแหวนของเขา ซึ่งเป็นสิ่งเดียวที่เหลือในชีวิต ถ้าสูญเสียไป ชีวิตเขาก็ไม่เหลืออะไรเลย

ในปี 1957 คนจำนวนมากร่ำรวยขึ้นเหมือนสมัยเมื่อปี 1920 ผมดีใจที่พวกเขามีเงินมากขึ้น แต่อยากให้คิดสักนิดเถอะว่า **การมีเงินมากๆ นั้นไม่สำคัญเท่ากับการรู้จักวิธีรักษามันไว้ให้อยู่กับเราตลอดไป**

เพราะฉะนั้นเมื่อมีคนถามว่า *"ผมจะเริ่มยังไง"* *"ช่วยบอกวิธีรวยเร็วๆ ให้หน่อยสิ"* เขาเหล่านั้นมักจะผิดหวังกับคำตอบของผม เพราะคำตอบเดียวที่พ่อรวยเคยสอนผมก็คือ **"ถ้าอยากรวย ต้องมีความรู้เรื่องการเงิน"** เป็นสิ่งที่พ่อตอกย้ำใส่หัวผมเรื่อยมา พ่อจนจะเน้นให้ผมอ่านมากๆ ขณะที่พ่อรวยจะบอกให้เรียนรู้เรื่องการเงิน

หากคุณจะสร้างตึกเอ็มไพร์สเตต คุณคงต้องเริ่มด้วยการขุดหลุมลึกๆ และสร้างรากฐานอันมั่นคง ถ้าคุณจะสร้างบ้านในเขตชานเมือง คุณก็แค่เทคอนกรีตหนาสัก 6 นิ้ว แต่คนส่วนมากพยายามรวยด้วยการสร้างตึกเอ็มไพร์สเตตบนคอนกรีตที่เทไว้หนาเพียง 6 นิ้วเท่านั้น

ระบบการศึกษาของเราเป็นระบบที่ก่อตั้งกันขึ้นมาหลายช่วงปี และยังเชื่อในการสร้างบ้านโดยปราศจากรากฐาน เด็กจึงจบออกมาโดยไม่มีความรู้เรื่องการเงิน และวันหนึ่งเมื่อโตขึ้นเขาก็ได้แต่ฝันว่าจะต้องมีวิธีทำให้เขารวยได้อย่างรวดเร็ว วิมานในอากาศถูกสร้างขึ้นแทนที่จะเป็นตึกอันแข็งแรงมั่นคง เขากลับได้เพียงหอคอยสูงที่โอนเอนง่อนแง่นน่าวิตกยิ่งนัก

สำหรับไมค์และผมโชคดีที่ได้เรียนรู้วิธีสร้างฐานอันมั่นคงตั้งแต่เยาว์วัย ผมรู้ว่าการบัญชีเป็นวิชาที่นอกจากจะน่าเบื่อแล้วยังสับสนมากที่สุดวิชาหนึ่ง แต่หากคุณต้องการรวย บัญชีเป็นวิชาสำคัญที่คุณจะหลีกเลี่ยงไม่ได้

คำถามคือ แล้วเราจะทำวิชาน่าเบื่อที่สุดวิชานี้ให้เด็กๆสนใจได้อย่างไร?

คำตอบก็คือ ทำให้มันง่ายด้วยการใช้รูปภาพช่วยไงล่ะ

พ่อรวยปลูกฝังรากฐานทางการเงินให้แก่ไมค์และผมด้วยวิธีง่ายๆ เริ่มจากรูปภาพและคำพูดที่เข้าใจง่าย เป็นเวลาหลายปีกว่าพ่อจะเริ่มสอนเรื่องตัวเลข ปัจจุบันไมค์เรียนมากขึ้นและยากขึ้น เพราะเขาต้องการใช้ความรู้เหล่านี้ในการดำเนินธุรกิจสำหรับอาณาจักรพันล้านของเขา แต่อาณาจักรของผมไม่ใหญ่โตนัก แต่ผมก็ได้รากฐานที่มั่นคงจากพ่อเช่นกัน ในหน้าต่อๆไปผมจะถ่ายทอดรูปภาพง่ายๆ ที่พ่อรวยเคยสอนเราสองคน วิธีง่ายๆ ที่ทำให้เด็กสองคนกลายเป็นเศรษฐีจนทุกวันนี้

กฎข้อที่ 1

คุณต้องรู้ว่าอะไรคือทรัพย์สิน อะไรคือหนี้สิน และจงซื้อทรัพย์สินหากต้องการรวย นี่คือสิ่งที่คุณต้องรู้ ฟังดูง่ายแต่คนส่วนมากไม่รู้หรอกว่ามันลึกซึ้งกว่าที่คิด หลายคนพบกับความยากลำบาก สาเหตุเพราะเขาไม่เข้าใจคำสองคำนี้อย่างแท้จริง

"คนรวยเพิ่มทรัพย์สิน คนจนและชั้นกลางเพิ่มหนี้สิน โดยคิดไปว่ามันคือทรัพย์สิน" ตอนที่พ่อรวยสอนเรื่องนี้ เราคิดว่าเขาพูดเล่น เพราะฟังดูง่ายเหลือเกิน เท่านี้เองหรือที่เราจะต้องรู้เพื่อให้ร่ำรวย มันง่ายเสียจนทำให้เราต้องคิดอยู่นาน ในที่สุดไมค์ก็ถามว่า *"ทรัพย์สินคืออะไร?"*

พ่อตอบว่า "อย่าเพิ่งกังวลเรื่องนั้น ค่อยๆ ทำความเข้าใจไป ถ้าลูกเข้าใจความเรียบง่ายในประเด็นนี้ ลูกก็จะไม่มีปัญหาการเงิน เพราะความง่ายนี่แหละที่ทำให้ทุกคนมองข้าม"

"หมายความว่า แค่รู้ว่าทรัพย์สินคืออะไร แล้วก็หามันมาเท่านี้ ก็ทำให้เรารวยได้อย่างนั้นเหรอครับ" ผมถาม

"ถูกต้อง" พ่อพยักหน้า

"ถ้าง่ายขนาดนี้ ทำไมใครๆ ไม่รวยกันหมดเล่าครับ" ผมถาม

"ก็เพราะคนส่วนมากไม่รู้ว่า**ทรัพย์สิน**และ**หนี้สิน**แตกต่างยังไงนะซิ"

ผมถามกลับไปว่า "ถ้ามันง่ายและสำคัญขนาดนี้ ทำไมไม่มีใครพยายามศึกษาว่ามันต่างกันตรงไหนล่ะ"

พ่อจึงอธิบายความแตกต่างของสองคำนี้ให้เราฟัง เมื่อโตขึ้นผมได้พบว่าผู้ใหญ่มีปัญหาในการทำความเข้าใจกับสองคำนี้ เพราะผู้ใหญ่ฉลาดกว่าเด็กแต่บทเรียนของเขาแตกต่างออกไป เขาได้เรียนจากผู้เชี่ยวชาญมืออาชีพ เช่น นายธนาคาร นักบัญชี ตัวแทนขาย นักการเงิน และบุคคลต่างๆ ซึ่งการทำให้ผู้ใหญ่เหล่านี้ลืมความรู้ความคิดเก่าๆ และเริ่มเรียนใหม่นั้นยากพอๆ กับการกลับไปเป็นเด็กอีกครั้งทีเดียว การให้ความสนใจกับความคิดง่ายๆ จึงกลายเป็นเรื่องยากไปเสียแล้ว

พ่อรวยเชื่อทฤษฎีของความเรียบง่ายไม่ซับซ้อน พ่อจึงสอนวิธีง่ายๆ ให้แก่เด็กสองคน ซึ่งกลายเป็นรากฐานทางการเงินอันมั่นคง แล้วอะไรล่ะที่ทำให้สับสน ทำไมเรื่องง่ายจึงกลายเป็นเรื่องยาก ทำไมบางคนคิดว่าได้ซื้อทรัพย์สินแต่กลับกลายเป็นหนี้สิน คำตอบนั้นมีอยู่ในพื้นฐานการศึกษานั่นเอง

เรามัวแต่ไปสนใจเรื่อง **"ความรู้"** ไม่ใช่เรื่อง **"ความรู้ทางการเงิน"** บางคนเปิดพจนานุกรมแล้วก็ได้แต่ส่ายหัว เพราะไม่เข้าใจอยู่ดี คงจะมีก็แต่นักบัญชีที่ต้องเข้าใจคำสองคำนี้

ตอนเด็กๆ พ่อรวยพูดว่า "ความหมายของทรัพย์สินไม่ใช่คำอธิบายที่เป็นตัวหนังสือ แต่เป็นตัวเลข และถ้าเธอไม่เข้าใจตัวเลข เธอจะไม่เข้าใจทรัพย์สินเป็นอันขาด ในทางบัญชีไม่ใช่แค่รู้ว่านั่นเลขอะไร แต่ต้องรู้ว่าเลขตัวนั้นหมายถึงอะไร มันได้บอกหรืออธิบายอะไรแก่เราบ้าง" หลายคนอ่านแต่ไม่เข้าใจ ตัวอย่างเช่น เมื่อผมซื้อเครื่องเล่นวิดีโอซึ่งมีคู่มือแสดงวิธีตั้งโปรแกรมเครื่องแนบมาด้วย ผมอยากจะบันทึกรายการที่ผมชอบในคืนวันศุกร์ไว้ดู แต่ผมกลับทำไม่ได้ทั้งที่อ่านออกทุกคำที่เขียนอยู่ในคู่มือนั้น อ่านออกแต่ไม่เข้าใจเหมือนที่หลายๆ คนไม่เข้าใจวิชาการเงิน

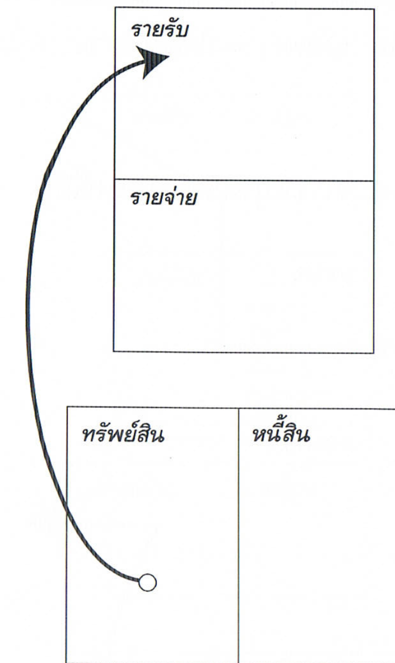
"ถ้าอยากรวย ต้องอ่านและเข้าใจตัวเลข" พ่อพูดอย่างนี้เสมอ "คนรวยหาทรัพย์สินเข้าตัว แต่คนจนและคนชั้นกลางหาหนี้สินเข้าตัว"

รูปที่ 1 อธิบายถึงความแตกต่างของคำว่า **"ทรัพย์สิน"** และ **"หนี้สิน"** ซึ่งนักบัญชีทั้งหลายอาจไม่เห็นด้วย แต่นี่แหละคือภาพที่สร้างรากฐานการเงินอันแข็งแกร่งให้แก่เด็กเล็กๆ สองคน พ่อใช้รูปภาพและคำง่ายๆ โดยไม่มีตัวเลขเข้ามาเกี่ยวข้อง

แผนภูมิของรูปที่ 1 เป็นที่รู้จักกันทั่วไปว่า **งบกำไรขาดทุน** แสดงรายได้และรายจ่าย หรือเงินเข้า-เงินออก ส่วนแผนภูมิรูปล่างเรียกว่า **งบดุล** ที่เรียกอย่างนี้เพราะรูปนี้ควรจะมีตัวเลขสมดุลหรือเท่ากันระหว่างตัวเลขสินทรัพย์กับตัวเลขหนี้เสีย ยังมีนักการเงินอีกหลายคนยังไม่เข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างงบกำไรขาดทุนและงบดุลซึ่งมีความสำคัญมาก

สาเหตุเบื้องต้นแห่งความทุกข์ยากนั้นมาจากการไม่รู้ว่าสองคำนี้ต่างกันอย่างไร ยิ่งคนธรรมดาอย่างเราๆ เปิดพจนานุกรมแล้วก็ยังกุมขมับอยู่นั่นเอง คืออ่านได้แต่ไม่เข้าใจ พ่อรวยของผมอธิบายไว้อย่างนี้ "ทรัพย์สินคือการเอาเงินใส่กระเป๋า" ง่ายนิดเดียวจริงๆ

ลักษณะการหมุนเวียนของทรัพย์สิน



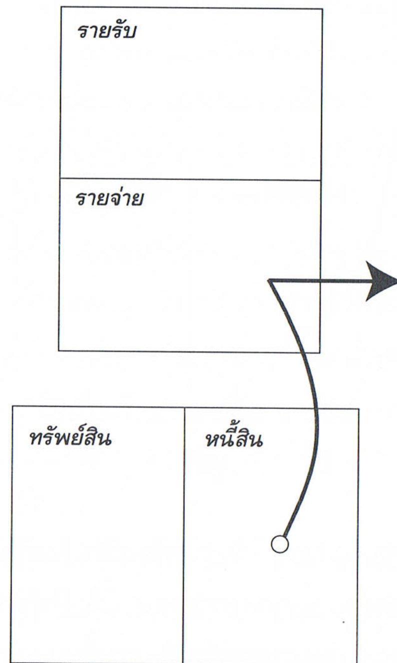
รูปที่ 1

ในรูปที่ 2 อธิบายง่ายๆ ได้ว่า **ทรัพย์สินคือเงินใส่กระเป๋า หนี้สินคือเงินออกจากกระเป๋า** หากต้องการรวย นี่คือสิ่งที่คุณต้องรู้ ถ้าอยากรวยให้ซื้อแต่ทรัพย์สิน ถ้าอยากจนหรือเป็นคนชั้นกลางๆ จงซื้อหนี้สิน การไม่รู้ความแตกต่างและขาดความเข้าใจพื้นฐานการเงิน ทำให้ชีวิตหลายคนวุ่นวายอยู่จนถึงทุกวันนี้ คนรวยยิ่งรวยขึ้นเพราะเขามีความรู้และความเข้าใจเรื่องการเงิน เพราะฉะนั้นถ้าอยากรวยก็ต้องทำความเข้าใจใฝ่หาความรู้ทางการเงิน ทั้งที่เป็นตัวเลขและคำอธิบายเบื้องหลังตัวเลขเหล่านั้น

ลูกศรในแผนภูมิทั้งสองหมายถึงกระแสการหมุนเวียนของเงินสด หรือ "กระแสเงินสด" ตัวเลขอย่างเดียวหรือแม้แต่ข้อความที่เขียนไว้ไม่ได้

อธิบายอะไร สิ่งสำคัญคือเรื่องราวที่อยู่เบื้องหลังตัวเลขและข้อความเหล่านั้นต่างหาก เหมือนเรื่องราวเบื้องหลังคนส่วนมากที่ต้องทำงานหนัก ไม่ใช่เพราะเขาไม่รู้จักวิธีหาเงิน แต่เพราะเขาใช้เงินที่หามาได้ซื้อหนี้สินมาเก็บไว้แทนที่จะเป็นทรัพย์สิน

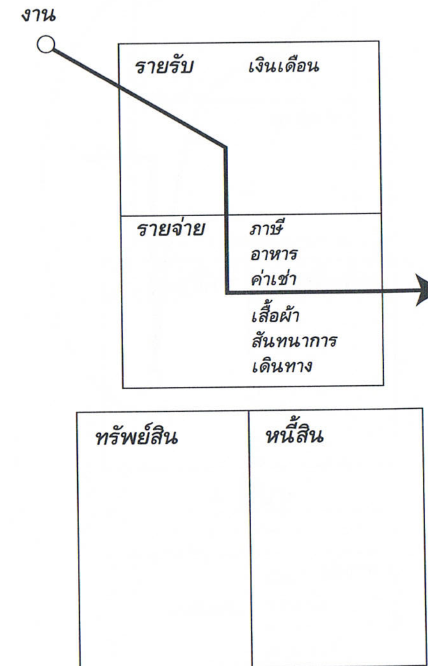
ลักษณะการหมุนเวียนของหนี้สิน



รูปที่ 2

ตัวอย่างต่อไปนี้ (รูปที่ 3) เป็นกระแสเงินสดหมุนเวียนของคนจนหรือหนุ่มสาวที่ยังอยู่กับบ้าน

การหมุนเวียนกระแสเงินสดของคนจน หรือหนุ่มสาวที่ยังอยู่กับบ้าน

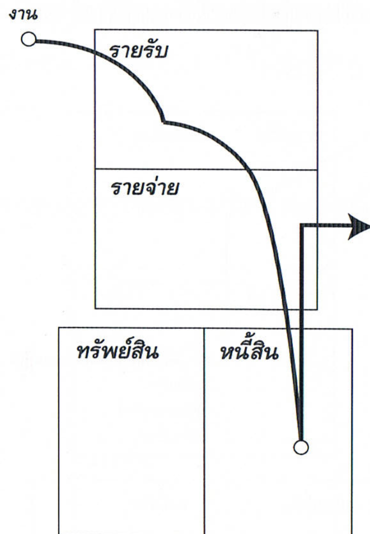


รูปที่ 3

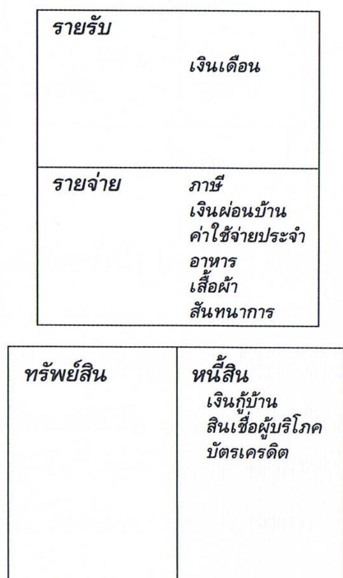
ตัวอย่างในรูปต่อไปนี้ (รูปที่ 4) เป็นกระแสเงินสดหมุนเวียนของชนชั้นกลาง

แผนภูมิเหล่านี้จงใจที่จะให้ดูง่ายกว่าความเป็นจริง ซึ่งแน่นอนย่อมมีรายการต่างๆ มากกว่านี้ รูปจะแสดงให้เห็นการหมุนเวียนกระแสเงินสดของชีวิตคนร่ำรวย ปานกลาง และยากจน การหมุนเวียนของเงินบอกเรื่องราวชีวิตคนเหล่านี้ แสดงให้เห็นว่าเขามีรายได้จากทางใด และใช้มันไปอย่างไรบ้าง

การหมุนเวียนกระแสเงินสดของคนชั้นกลาง

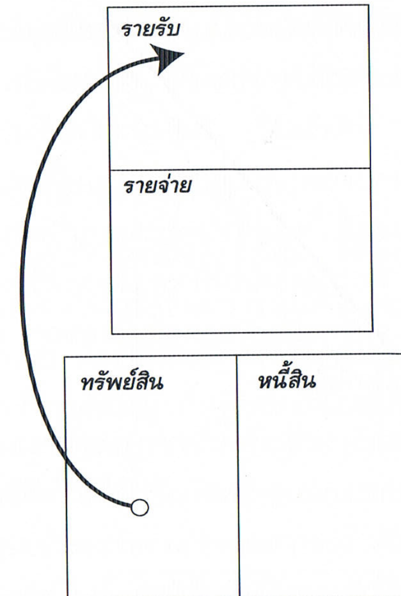


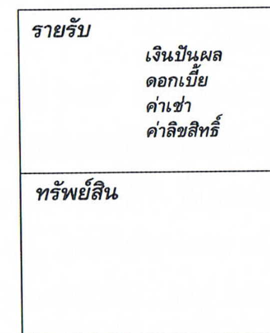
รูปที่ 4

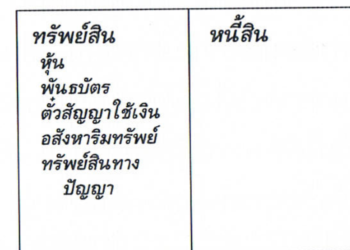


รูปที่ 5

การหมุนเวียนกระแสเงินสดของคนรวย







รูปที่ 6

เหตุที่ผมเริ่มเล่าเรื่องของคนรวยให้คุณฟัง เพราะผมอยากชี้ให้เห็นว่าปัญหาต่างๆ เกิดจากความเข้าใจผิดว่าเงินสามารถแก้ปัญหาทุกอย่างได้ ผมกังวลทุกครั้งที่ได้ยินคำถามที่ว่า "ทำอย่างไรจึงจะมีเงินจำนวนมาก ทำอย่างไรจึงจะรวยเร็วๆ" แท้จริงแล้ว เงินยิ่งมากยิ่งสร้างปัญหา เงินทำให้มนุษย์ทำผิดพลาดต่างๆ นานา จะเห็นว่าคนที่รวยขึ้นมาในพริบตา เช่น ได้รับมรดก ถูกล็อตเตอรี่ ในไม่ช้าก็กลับกลายเป็นคนจนอีก อาจจะจนกว่าเก่าเสียด้วยซ้ำ เงินเพียงแต่ทำให้กระแสหมุนเวียนเงินสดในสมองคุณไหลคล่องขึ้น ถ้าในหัวคุณมีแต่ระบบเงินไหลออก เงินที่คุณได้ก็จะไหลออกจากกระเป๋าคุณในที่สุด

คนส่วนมากไปโรงเรียนเพื่อเรียนวิชาการและฝึกฝนวิชาชีพ เพื่อจะนำความรู้เหล่านี้ออกไปประกอบอาชีพเพื่อมีรายได้ สมัยผมเป็นเด็ก ถ้าใครเรียนเก่งได้คะแนนดี ใครๆ จะพูดว่าเขาควรจะเรียนหมอ ทุกคนคิดว่าอาชีพหมอเป็นอาชีพที่ให้ผลตอบแทนดีที่สุด ไม่มีใครถามเด็กสักนิดว่าตัวเขาอยากเป็นหมอหรือเปล่า

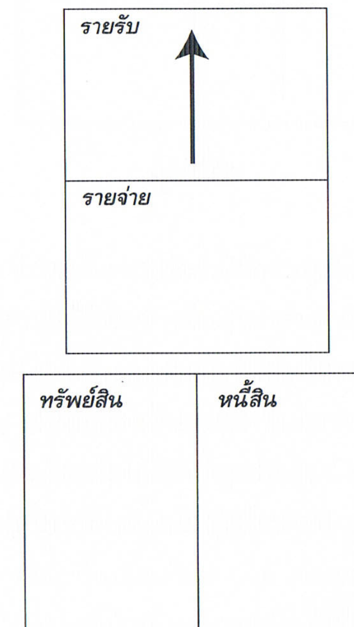
ปัจจุบันไม่ใช่อย่างที่เราเคยคิด หมอ (ชาวอเมริกัน) ทุกวันนี้ต้องต่อสู้กับบริษัทประกัน ไหนจะต้องต่อสู้กับนักสังคมสงเคราะห์ การแทรกแซงของรัฐบาล และทนายของคนไข้ ที่ค่อยๆ เข้าครอบงำการดำเนินอาชีพของหมอ เด็กเดี๋ยวนี้ไม่มีใครอยากเป็นหมอ มีแต่อยากเป็นนักบาสเกตบอล นักกอล์ฟเหมือนไทเกอร์ วูดส์ เป็นนักคอมพิวเตอร์ ดาราภาพยนตร์ นักร้องเพลงร็อค นางงามจักรวาล หรือนักค้าหุ้น เพราะนี่คือที่มาของเงินและชื่อเสียง แล้วใครล่ะจะอยากไปโรงเรียน เด็กเดี๋ยวนี้รู้แล้วว่าความรู้ทางวิชาการที่โรงเรียนพร่ำสอนไม่ได้ช่วยให้มีเงินและชื่อเสียงเสมอไป นักเรียนที่ไปโรงเรียนก็ไม่ได้รับความรู้เรื่องการเงิน ทำให้เมื่อถึงวัยทำงานเขาจะประสบความสำเร็จในการทำงานแต่ล้มเหลวเรื่องการเงิน พวกเขาทำงานหนักเพื่อเพิ่มรายได้ แต่ปัญหาอยู่ที่วิธีใช้เงินนั่นต่างหาก วิธีเก็บ

รักษาเงินให้อยู่กับคุณนานที่สุด และพอกพูนเพิ่มขึ้นด้วยวิธีให้เงินทำงานให้คุณ คนเหล่านี้ไม่เข้าใจเรื่องกระแสเงินสด วิธีเดียวที่จะทำให้มีเงินมากก็คือ การทำงานมากขึ้นหนักขึ้น เพราะนี่เป็นวิธีเดียวที่เขาได้ร่ำเรียนมา

เมื่อฝันหวานกลายเป็นฝันร้าย

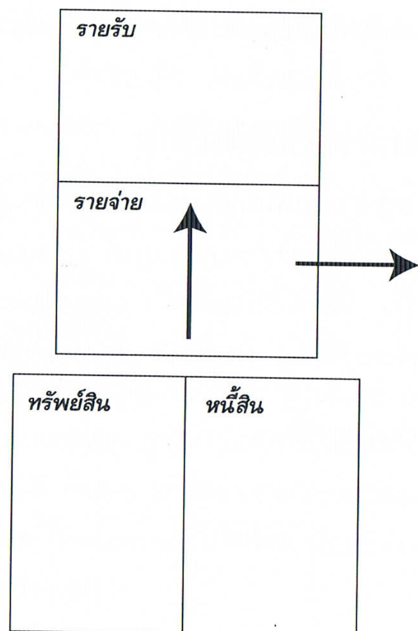
หนุ่มสาววัยทำงานคู่หนึ่งแต่งงานและใช้ชีวิตร่วมกันในอพาร์ตเมนต์แคบๆ แห่งหนึ่ง จากนั้นเขาก็พบว่ารายได้ 2 คนใน "รังหนู" หลังเดียวทำให้มีเงินเหลือเก็บ ทั้งคู่จึงฝันอยากมีบ้านของตัวเอง เพื่อความสะดวกสบายที่มีมากกว่ารังหนูที่มีอยู่ ทั้งคู่จึงเริ่มเก็บหอมรอมริบ

ขณะที่รายรับเริ่มสูงขึ้น....



รูปที่ 7

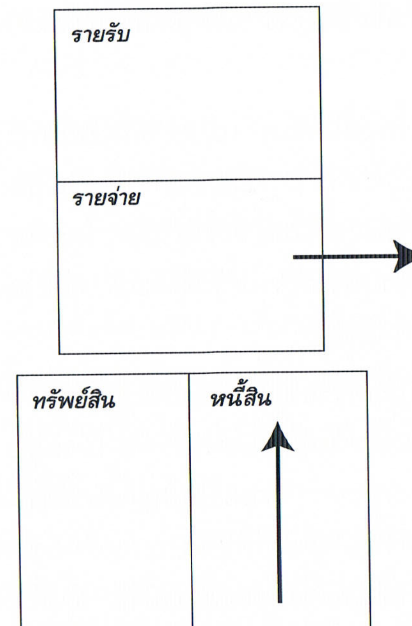
รายจ่ายก็มากขึ้นเป็นเงาตามตัว



รูปที่ 8

รายจ่ายอันดับแรกของพลเมืองดีทุกคนคือภาษี หลายคนคิดว่าภาษีเงินได้เป็นภาษีอัตราสูงสุด แต่จริงๆ แล้ว ภาษีที่มีอัตราสูงสุดคือประกันสังคม ดูคร่าวๆ ประกันสังคมรวมกับภาษี medicare tax จะอยู่ในเกณฑ์ 7.5% แต่ความจริงคือ 15% เพราะนายจ้างสบทบอีกครึ่งหนึ่ง มากไปกว่านั้นคุณยังต้องจ่ายภาษีบนยอดเงินที่คุณถูกหักไปเป็นค่าประกันสังคมอีกด้วย เงินก้อนที่คุณไม่เคยได้ เพราะมันถูกหัก ณ ที่จ่ายไปก่อนจะถึงมือคุณ

และแล้วหนี้สินก็เพิ่มขึ้น.....



รูปที่ ๑

เรากลับไปดูหนุ่มสาวคู่เดิมกันดีกว่า เมื่อรายได้เพิ่ม (จากการทำงานมากขึ้น) เขาตัดสินใจซื้อบ้านในฝัน ทันทีที่ซื้อบ้านเขาต้องจ่ายภาษีตัวใหม่ที่เรียกว่าภาษีโรงเรือน ต่อมาทั้งสองซื้อรถ เฟอร์นิเจอร์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ เพื่อตกแต่งบ้านใหม่ ในไม่ช้าหนี้สินเพิ่มพูนขึ้นจากค่าผ่อนบ้าน หนี้จากบัตรเครดิต บัดนี้เขาทั้งสองเสมือนตกอยู่ใน “สนามแข่งหนู” เสียแล้ว ไม่นานเกินรอเขาก็ได้มีโอกาสต้อนรับสมาชิกใหม่ตัวน้อยๆ ที่ทำให้เขาต้องทำงานหนักขึ้นเพื่อเพิ่มรายได้ ขณะเดียวกันก็เพิ่มภาษี จ่ายหนี้บัตรเครดิต รีไฟแนนซ์บ้าน หรือขอเงินกู้เพื่อลดดอกเบี้ย และเอาเงินสดมาลดหนี้บัตรเครดิต ดอกเบี้ยที่จ่ายค่างวดก็ยังเอาไปลดภาษีได้

มีโอกาสเรียนรู้จากคนที่ฉลาดกว่าจริงๆ ผลก็คือผมกับไมค์กลายเป็นเด็กที่มีความขัดแย้งกับครูที่โรงเรียน เราส่ายหน้าทุกครั้งที่ได้ยินครูพูดว่า “ถ้าไม่ได้คะแนนดีๆ ก็ไม่มีทางประสบความสำเร็จในชีวิต” *เราเริ่มเข้าใจแล้วว่าโรงเรียนมีไว้ผลิตลูกจ้างที่ดี ไม่ได้มีไว้ผลิตนายจ้าง*

หลายครั้งที่เราถามครูว่าจะนำเอาวิชาความรู้ที่ครูพร่ำสอนอยู่นี้ไปใช้ในชีวิตจริงได้อย่างไร หรือทำไมครูถึงไม่สอนเรื่องการเงิน ครูก็จะตอบว่าเงินนั้นไม่ใช่เรื่องสำคัญ การศึกษาต่างหากที่สำคัญกว่า เมื่อคนเรามีการศึกษาที่ดี เงินก็จะตามมาเอง ยิ่งเราสองคนรู้เรื่องอำนาจของเงินมากเท่าไหร่ เราก็ยิ่งห่างไกลจากครูและเพื่อนร่วมชั้นเรียนออกไปทุกที

พ่อนักวิชาการไม่เคยเข้มงวดเรื่องคะแนนกับผม ก็ไม่รู้เหมือนกันว่าทำไม แต่เรามีความเห็นขัดแย้งกันครั้งใหญ่เมื่อตอนที่ผมอายุ 16 ปี ตอนนั้นผมมีความเชื่อว่าผมมีความรู้เรื่องการเงินดีกว่าพ่อและแม่ ผมทำบัญชี ฟังนักบัญชีพูดเรื่องภาษี ทนายความบริษัท นายธนาคาร นักลงทุน หรือนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ได้เข้าใจเป็นอย่างดี วันหนึ่งพ่อบอกว่า บ้านของพ่อเป็นการลงทุนที่มีค่าที่สุด ผมแย้งว่าไม่ใช่ บ้านไม่ใช่การลงทุนที่ดีเลย ภาพในรูปที่ 10 แสดงความคิดเห็นของพ่อรวยและพ่อจนในเรื่องบ้าน

ผมเขียนภาพแสดงการไหลเวียนของเงินสดเมื่อซื้อบ้านให้พ่อดูด้วย บ้านหลังใหญ่ขึ้น รายจ่ายทั้งปวงก็เพิ่มขึ้น กระแสเงินสดก็ไหลออกทางช่อง “รายจ่าย” มากขึ้น

ทุกวันนี้ ผมก็ยังยืนยันว่าบ้านไม่ใช่การลงทุนที่ดี ผมเข้าใจว่าสำหรับคนส่วนใหญ่ บ้านเป็นความฝันและเป็นการลงทุนครั้งยิ่งใหญ่ที่สุดในชีวิต การได้เป็นเจ้าของบ้านนั้นดีกว่าไม่มีสมบัติอะไรเลย ผมอยากเสนอประเด็นให้คุณเก็บไปคิด ถ้าผมกับภรรยาอยากมีบ้านหลังใหญ่ขึ้น หรูหราขึ้น มันก็คือหนี้สินไม่ใช่ทรัพย์สิน เพราะเราต้องควักกระเป๋าและจ่ายเงินมากมาย

พ่อรวย

ทรัพย์สิน	หนี้สิน บ้าน

พ่อจน

ทรัพย์สิน บ้าน	หนี้สิน

รูปที่ 10

หนี้สิน

รายรับ	
รายจ่าย	เงินผ่อนบ้าน ภาษีโรงเรือน เบี้ยประกัน ค่าบำรุงรักษา ค่าน้ำค่าไฟ

ทรัพย์สิน	หนี้สิน เงินผ่อน บ้าน

รูปที่ 11

คุณจะเห็นด้วยกับเหตุผลเหล่านี้หรือไม่ก็ตาม บางทีมันก็ยากที่จะมองอะไรอย่างมีเหตุผล ในขณะที่เรื่องบ้านเป็นเรื่องที่มีอารมณ์เข้ามาเกี่ยวข้องอยู่ไม่น้อย อารมณ์ยิ่งมีมากยิ่งบั่นทอนการใช้ปัญญาเรื่องเงินๆ ทองๆ จากประสบการณ์ส่วนตัวผมพบว่าเงินตัวเดียวสามารถใส่อารมณ์เข้าไปในแทบทุกการตัดสินใจของคนเราทีเดียว

1. บ้านคือสิ่งที่เราไม่เคยได้เป็นเจ้าของอย่างแท้จริง คิดดูสิครับ บ้านหลังแรกผ่อน 20 ปี ขายหลังเก่าซื้อหลังใหญ่ขึ้นผ่อนอีก 30 ปี ก็ไม่ได้เป็นของเราสักที
2. แม้จะนำดอกเบี้ยกู้ซื้อบ้านมาหักลดหย่อนภาษีได้ แต่เราก็ต้องใช้เงินหลังถูกหักภาษีไปจับจ่ายใช้สอยซื้อข้าวของต่างๆ ตลอดไปแม้จะผ่อนบ้านหมด
3. ภาษีโรงเรือน พ่อตาแม่ยายผมแทบช็อคเมื่อเห็นจำนวนภาษีที่ต้องเสียแต่ละเดือนแม้ท่านทั้งสองจะปลดเกษียณแล้ว ซึ่งทำให้ในที่สุดพวกท่านก็ต้องจำใจขายบ้าน
4. มูลค่าบ้านไม่สูงขึ้นเสมอไป ปี 1997 ผมมีเพื่อนที่ยังเป็นลูกหนี้เงินกู้ค่าบ้านมากกว่าหนึ่งล้านเหรียญ ขณะที่ราคาบ้านนั้นตกลงมาเหลือเพียงเจ็ดแสนในปัจจุบัน
5. ที่ร้ายที่สุดคือการเสียโอกาส เพราะคุณใช้เงินสดก้อนใหญ่ไปกับการซื้อบ้าน ซ้ำยังมีภาระต้องผ่อนค่าบ้านกับธนาคาร แทนที่จะนำเงินรายได้ไปใส่ในช่องทรัพย์สินของงบดุลตั้งแต่เริ่มต้นชีวิตคู่ แล้วทำให้มันงอกเงยออกมาเตรียมพร้อมสำหรับการศึกษาของลูกในเวลาต่อมา บ่อยครั้งบ้านจึงเป็นเพียงเครื่องมือที่ทำให้คุณสามารถกลายเป็นลูกหนี้สินเชื่อซื้อบ้านของธนาคาร เพื่อนำเงินมาเป็นรายจ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ ในชีวิตและรายจ่ายเพิ่มขึ้น

สรุปได้ว่า การตัดสินใจซื้อบ้านแพงเกินไปแทนที่จะนำเงินก้อนนั้นไปลงทุนอย่างอื่นมีผลเสียต่อชีวิตของคนเราดังนี้

1. **สูญเสียเวลา** ➞ เวลาที่น่าจะทำให้ทรัพย์สินอื่นเติบโตขึ้น
2. **สูญเสียทุน** ➞ เงินก้อนที่จะได้ใช้ลงทุน แทนที่จะหมดไปกับค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับบ้าน
3. **สูญเสียโอกาสที่จะได้ประสบการณ์ด้านการลงทุน** ➞ ด้วยความคิดว่าการเอาเงินไปซื้อบ้านหรือเก็บไว้ในบัญชีเงินฝากประจำเป็นการเพิ่มทรัพย์สิน ทำให้ไม่มีเงินไปลงทุนในสิ่งอื่นๆ เป็นผลให้ขาดประสบการณ์ด้านการลงทุน และไม่มีพื้นฐานไปแข่งกับนักลงทุนที่มีประสบการณ์มากกว่าได้

งบการเงินของพ่อนักวิชาการของผมจะเหมือนกับคนจำนวนมากที่อยู่ใน "สนามแข่งหนู" ค่าใช้จ่ายมักจะเพิ่มพอๆ กับรายได้ พ่อไม่เคยมีเงินในทรัพย์สิน ในที่สุดหนี้สินจึงโตกว่าทรัพย์สิน

งบการเงินของพ่อนักวิชาการ (พ่อจน)

รายรับ

รายจ่าย

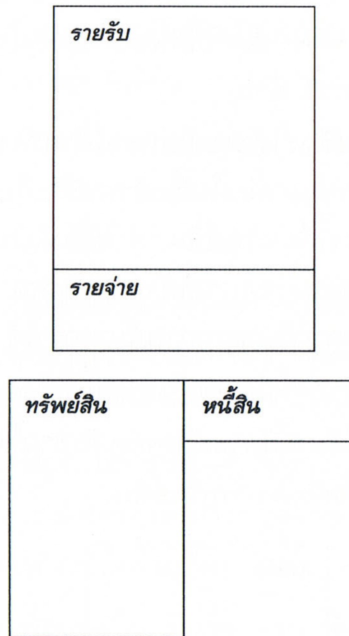
ทรัพย์สิน

หนี้สิน

รูปที่ 12

ส่วนงบการเงินของพ่อรวยแสดงให้เห็นชีวิตที่ทุ่มเทให้กับการลงทุน และลดปริมาณหนี้สิน

งบการเงินของพ่อรวย

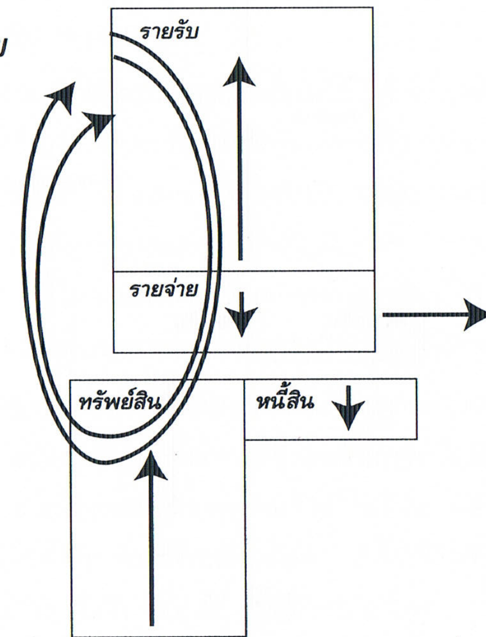


รูปที่ 13

งบการเงินของพ่อรวยชี้ให้เห็นว่า*ทำไมคนรวยจึงรวยขึ้น เพราะทรัพย์สินสามารถทำรายได้จนเพียงพอสำหรับรายจ่าย และยังเหลือพอที่จะนำกลับมาลงทุนใหม่ในช่องสินทรัพย์* และทำให้ทรัพย์สินโดยรวมโตขึ้นเรื่อยๆ และเป็นผลให้รายได้ที่เกิดจากสินทรัพย์โตตามไปด้วย

ผลที่ได้คือ คนรวยยิ่งรวยขึ้น!

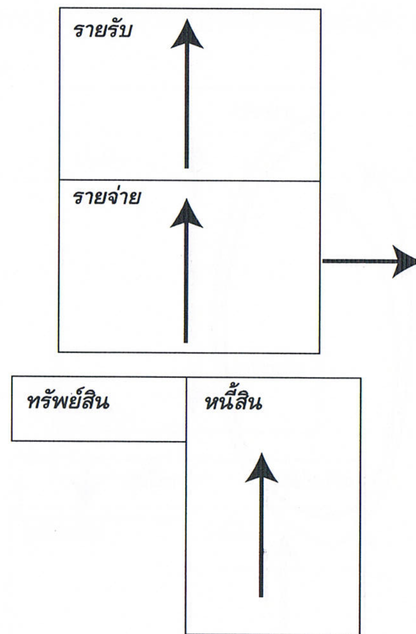
ทำไมคนรวยยิ่งรวยขึ้น



รูปที่ 14

คนชั้นกลางมีชีวิตอยู่กับการต่อสู้กับปัญหาทางการเงิน เพราะรายได้หลักของพวกเขาก็คือค่าจ้างหรือเงินเดือน เมื่อค่าจ้างเพิ่ม ภาษีก็ถูกหักเพิ่มมากขึ้น รายจ่ายเพิ่มขึ้นพอๆ กับรายได้ ดังคำที่ว่า “สนามแข่งหนู” เขาเชื่อว่าบ้านคือทรัพย์สินหลัก แทนที่จะเอาเงินไปลงทุนในทรัพย์สินที่สามารถให้ผลตอบแทนได้

ทำไม คนชั้นกลาง จึงมีปัญหาการเงิน



รูปที่ 15

แผนภูมิในรูปที่ 15 เป็นลักษณะของการกำหนดให้บ้านเป็นการลงทุน และความเชื่อที่ว่า เมื่อรายได้เพิ่มขึ้นควรจะนำเงินมาซื้อบ้าน ซึ่งเป็นปรัชญาที่ทำให้สังคม (อเมริกัน) มีปัญหาเช่นทุกวันนี้ นี่คือกระบวนการ การเพิ่มรายจ่ายและสร้างหนี้ ถึงแม้ว่าการงานจะก้าวหน้า แต่หนี้เพิ่มขึ้น เนื่องจากขาดความรู้ทางการเงิน และใช้ชีวิตอยู่ในแดนเสี่ยง

ตัวเลขของคนตกงานในปี 1990 เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทจำนวนมากปรับขนาดธุรกิจลง (downsizing) เป็นตัวอย่างที่ดีที่ชี้ให้เห็นความไม่แน่นอนทางสถานะการเงินของคนชั้นกลาง ระบบเงินบำนาญถูกเปลี่ยนเป็นระบบบำเหน็จ (ให้เงินก้อนเพียงครั้งเดียว) ประกันสังคมก็ไม่สามารถให้ความมั่นคงในชีวิตได้อีกต่อไป สร้างความตกอกตกใจแก่คนชั้นกลาง

เป็นอย่างยิ่ง หลายคนหันมาลงทุนในกองทุนรวม ซึ่งส่งผลให้ตลาดหุ้นถีบตัวสูงขึ้น และกองทุนรวมก็ทยอยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของคนชั้นกลางเหล่านี้

กองทุนรวมเป็นที่นิยมเพราะไม่เสี่ยงมาก ซึ่งเหมาะกับคนที่ไม่มีเวลามาติดตามหรือศึกษารายละเอียดของหุ้นแต่ละตัว เพราะต้องใช้เวลากับงานประจำ ครอบครัว และรายจ่ายจำเป็นต่างๆ และกองทุนรวมยังมีหลายประเภทให้เลือก คุณสมบัติสำคัญคือการ "กระจายความเสี่ยง" ชนชั้นกลางกลุ่มนี้ไม่ชอบความเสี่ยง พวกเขายินดีให้ผู้เชี่ยวชาญและชำนาญงานกว่าอย่างโบรกเกอร์หรือนักการเงินเป็นผู้จัดการการลงทุนให้

สิ่งที่น่าเสียดายก็คือ เมื่อคนเหล่านี้ไม่มีพื้นฐานความรู้ทางการเงิน เขาจึงต้องอยู่อย่างระมัดระวัง เพราะภาระหนี้และตัวเลขในบัญชีที่น่าเป็นห่วงทำให้เขาไม่กล้าหยิบฉวยโอกาสที่อาจจะผ่านเข้ามาในชีวิต ดังนั้นรายได้ของเขาจึงมาจากแหล่งเดียว นั่นก็คือเงินเดือน ทำให้ชีวิตทั้งชีวิตขึ้นอยู่กับนายจ้างเท่านั้น เขาจึงต้องอยู่อย่างระมัดระวังที่สุด จ่ายภาษีมากที่สุด และแบกภาระหนี้ก้อนโตจนหลังแอ่น

อย่างที่ผมบอกนั่นแหละ คุณต้องเริ่มทำความเข้าใจความแตกต่างของคำว่า "ทรัพย์สิน" และ "หนี้สิน" และพยายามสะสม "ทรัพย์สิน" ที่สามารถสร้างรายได้ให้คุณ นี่แหละคือวิธีสู่ความร่ำรวย มันจะทำให้ตัวเลขในช่องทรัพย์สินของคุณเพิ่มพูนขึ้น ทำให้คุณมีเงินมากพอที่จะเริ่มลงทุนในตลาดเก็งกำไรที่อาจจะให้ผลตอบแทนแก่คุณถึง 100 เปอร์เซ็นต์ จาก 5,000 เหรียญกลายเป็นหนึ่งล้านเหรียญหรือมากกว่านั้น การลงทุนที่คนทั่วไปมองว่าเป็นความเสี่ยง จริงๆ แล้วการลงทุนนั้นไม่เสี่ยงเลย การขาดความรู้ทางการเงินต่างหากที่เป็นความเสี่ยง ถ้าคุณปฏิบัติตามคนหมู่มาก คุณจะเหมือนกับรูปที่ 16 นี้

รายรับ
ทำงานเลี้ยง เจ้าของกิจการ
รายจ่าย
ทำงานเลี้ยงรัฐบาล

ทรัพย์สิน	หนี้สิน
	ทำงานเลี้ยง นายธนาคาร

รูปที่ 16

หากคุณเป็นลูกจ้างและมีบ้านเป็นของตนเอง คุณกำลังทุ่มเทเพื่อบุคคลต่อไปนี้

1. คุณทำงานรับเงินเดือน คุณกำลังทำให้นายจ้างหรือผู้ถือหุ้นรวยขึ้น ทำให้เขาประสบความสำเร็จ และได้เกษียณอายุเร็วขึ้น
2. คุณทำงานเพื่อเลี้ยงรัฐบาล เพราะรัฐบาลเก็บภาษีจากรายได้ของคุณ ยิ่งคุณทำงานมากขึ้น คุณก็ต้องเสียภาษีเพิ่มขึ้น จำนวนเงินที่คุณเสียภาษีให้รัฐบาลนั้นเท่าๆ กับเงินเดือนตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนพฤษภาคม
3. คุณทำงานเพื่อเลี้ยงนายธนาคาร เงินที่เหลือหลังจากหักภาษี คุณก็ต้องนำมาจ่ายค่าบ้าน ดอกเบี้ย และหนี้บัตรเครดิต

ปัญหาคือยิ่งทำงานมาก ยิ่งต้องจ่ายมาก แล้วทำอย่างไรเล่าจึงจะทำงานมากแล้วได้เงินมากขึ้นด้วย ทำอย่างไรผลของการออกแรงมากจึงจะตกกับตัวคุณและครอบครัวคุณโดยตรง

เมื่อคุณได้ตัดสินใจแล้วว่าจะไม่ออกแรงเพื่อสนองความสบายของใครอื่น คราวนี้คุณจะตั้งเป้าอย่างไรล่ะ ในเมื่องานก็ยังต้องทำ เพื่อเอามาสะสมทรัพย์สิน แล้วเมื่อมีทรัพย์สินจำนวนหนึ่ง แล้วทีนี้จะทำอย่างไรต่อไป และเมื่อไหร่จึงจะยืดอกประกาศได้ว่าฉันรวยแล้ว ฐานะการเงินมั่นคงสำหรับผมขออนุญาตขอยืมคำนิยามของนายบัคมินสเตอร์ ฟูลเลอร์ ซึ่งบางคนหาว่าเขาสติไม่เต็มเต็งนัก บางคนก็ว่าเขาเป็นอัจฉริยะ เขาให้คำจำกัดความสำหรับความมั่นคง (wealth) ทางการเงิน ซึ่งแรกๆ เข้าใจยาก แต่ต่อมาผมคิดว่าใช้ได้ทีเดียว ฐานะมั่นคงสำหรับเขาคือการที่คนเราไม่ต้องทำงานก็ยังสามารถมีชีวิตอยู่ได้ ไม่ใช่ตัวเลขในช่องทรัพย์สินหรือหนี้สินที่เต็มไปด้วยรายการต่างๆ มากมายที่ยังสรุปไม่ได้ว่ามีค่าหรือจำเป็นหรือไม่ คำจำกัดความของเขาทำให้ผมตั้งเป้าหมายในชีวิตได้ถูกต้องที่สุด นั่นก็คือการมีอิสระจากภาระเงินทองทั้งปวง

ทรัพย์สินที่คุณมีบางชิ้นก็อาจจะจับฝุ่น ไร้ค่าอยู่ข้างในตู้ แต่ความมั่นคงเป็นเครื่องวัดจำนวนเงินที่เงินของคุณสามารถทำให้คุณได้ เป็นเครื่องวัด "ความอยู่รอดทางการเงิน" ของคุณนั่นเอง

ตัวอย่างเช่น สมมติว่าผมมีทรัพย์สินที่สามารถทำรายได้ให้ผมเดือนละ 1,000 เหรียญ มีรายจ่าย 2,000 เหรียญ ว่ากันตามคำจำกัดความของนายบัคมินสเตอร์ ถ้าเป็นเช่นนี้ผมควรจะอยู่รอดต่อไปได้อีกกี่วัน

สมมติต่อไปอีกว่า เดือนที่ว่านี้มี 30 วัน แสดงว่าถ้าทรัพย์สินสามารถทำเงินให้ผมถึงเดือนละ 2,000 เหรียญ ผมก็จะสามารถอยู่รอดได้ถึง 30 วัน โดยไม่ต้องพึ่งพาเงินเดือนหรือค่าจ้างอีกต่อไป จัดว่าผม "มั่นคง" ไม่ใช่ "ร่ำรวย"

โปรดสังเกตว่าผมไม่ต้องพึ่งรายได้จากเงินเดือนอีกต่อไป เพราะทรัพย์สินของผมสามารถทำรายได้มากพอสำหรับค่าใช้จ่ายของผมในแต่ละเดือน

เป้าหมายต่อไปก็คือ การเอาเงินรายได้จากทรัพย์สินกลับไปลงทุนในช่องทรัพย์สินอีก เพื่อให้ได้ทรัพย์สินที่โตขึ้นๆ และจะได้ทำรายได้ให้ผมมากขึ้นเรื่อยๆ จนผมไม่ต้องออกแรงอีกต่อไป ส่วนแค่ไหนจึงจะเรียกว่า "รวย" อันนี้ก็แล้วแต่คำจำกัดความของแต่ละคน และคงไม่มีใคร "รวยเกินไป" แน่นอน ผมขอสรุปง่ายๆ ไว้ตรงนี้ว่า

คนรวยซื้อทรัพย์สิน

คนจนมีแต่รายจ่าย

คนชั้นกลางซื้อหนี้สินที่พวกเขาคิดว่าเป็นทรัพย์สิน

เพราะฉะนั้นผมจะเริ่มทำงานให้ตัวเองอย่างไรนะหรือครับ ลองมาฟังเรื่องราวของเจ้าของร้านแม็คโดนัลด์กันดีก่อนกว่า

4

บทเรียนที่ 3 :
"เพิ่มทรัพย์สิน - ทำธุรกิจของตนเอง"

ปี 1974 เรย์ คร็อค เป็นผู้ก่อตั้งร้านอาหารแม็คโดนัลด์ ได้รับเชิญมาบรรยายให้นักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ ที่มหาวิทยาลัยออสตินเท็กซัส เพื่อนคนหนึ่งของผมชื่อคีธ คันนิงแฮม เป็นนักศึกษาคนหนึ่งที่นั่งฟังอยู่ด้วย พอจบการบรรยาย นักศึกษาสามคนชวนเรย์ไปนั่งดื่มเบียร์ ซึ่งเรย์ตอบรับด้วยความยินดี ระหว่างนั่งคุยกัน เรย์ก็ถามขึ้นว่า "คุณว่าผมทำธุรกิจอะไร" ทุกคนหัวเราะและคิดว่าเรย์ล้อเล่น ไม่มีใครตอบจนเรย์ต้องถามอีกครั้ง นักศึกษาหัวเราะอีก และคนหนึ่งโพล่งขึ้นว่า "คงไม่มีใครในโลกที่ไม่รู้ว่าคุณขายแฮมเบอร์เกอร์"

เรย์หัวเราะและว่า "ผมก็นึกเหมือนกันว่าคุณต้องตอบอย่างนั้น" เขาหยุดนิดหนึ่งก่อนพูดว่า "ฟังให้ดีนะ ผมไม่ได้ทำธุรกิจแฮมเบอร์เกอร์ แต่ธุรกิจของผมคืออสังหาริมทรัพย์" แล้วเรย์ก็ใช้เวลาพักใหญ่อธิบายให้ทุกคนฟังว่า ตามแผนธุรกิจแล้ว เขาขายแฟรนไชส์ของแม็คโดนัลด์ แต่เขารู้ว่าทำเลเป็นสิ่งสำคัญที่สุดสำหรับการทำร้านอาหาร เพราะฉะนั้นจริงๆ แล้วคนที่จ่ายเงินซื้อแฟรนไชส์ เขาได้ซื้อทำเลทองไปด้วย และนี่คือการซื้อขายทำเลหรืออสังหาริมทรัพย์ของเรย์นั่นเอง

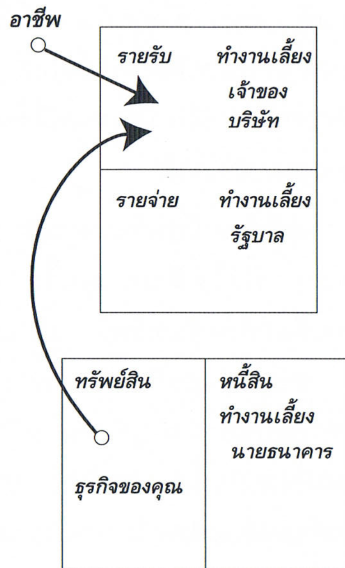
ปัจจุบันแม็คโดนัลด์กลายเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่มีเจ้าของคนเดียวที่ใหญ่ที่สุดในโลก แม็คโดนัลด์เป็นเจ้าของพื้นที่ทำเลทองบน

หลายๆ ถนนทั่วอเมริกา และในหลายๆ เมืองทั่วโลก

คีธเล่าว่านั่นเป็นบทเรียนที่มีค่าที่สุดสำหรับเขา ปัจจุบันคีธเปิดร้านล้างรถและทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายใต้ร้านล้างรถของเขา จากรูปที่ 16 ที่ผ่านมาแสดงให้เห็นว่าคนส่วนใหญ่ทำงานเพื่อคนอื่นยกเว้นตัวเอง พวกเขาทำงานให้เจ้าของบริษัท ให้รัฐบาลด้วยการจ่ายภาษี และให้นายธนาคารในรูปของเงินกู้และดอกเบี้ยจากการซื้อบ้าน

ตอนที่ผมเป็นเด็ก ยังไม่มีร้านแม็คโดนัลด์ในสมัยนั้น แต่พ่อของไมค์สอนเราสองคนด้วยหลักการเดียวกับที่เรย์สอนนักศึกษาที่มหาวิทยาลัยเท็กซัส และนั่นคือความลับข้อที่ 3 ของคนรวย "ทำธุรกิจของตนเอง"

อุปสรรคทางการเงินของคนเราส่วนหนึ่งมาจากการที่เรายอมทำงานเพื่อคนอื่นตลอดชีวิต และจบลงโดยไม่เหลืออะไรให้ตัวเองเลย รูปที่ 17 อธิบายประเด็นที่เรย์ คร็อค แนะนำนี้ได้ชัดเจนทีเดียว



รูปที่ 17

ระบบการศึกษาทุกวันนี้มุ่งเน้นการเตรียมนักเรียนให้พร้อมออกไปทำงานเป็นลูกจ้าง มีรายได้ส่วนใหญ่จากเงินเดือน โดยเน้นการสอนเพื่อส่งเสริมทักษะทางวิชาการต่างๆ เพื่อให้จบออกไปเป็นวิศวกร นักวิทยาศาสตร์ พ่อครัว ตำรวจ ศิลปิน นักเขียน และอื่นๆ

หลายคนอาจไม่ทันคิดว่า "อาชีพ" และ "ธุรกิจ" นั้นแตกต่างกัน ผมเคยถามบางคนว่า "คุณทำธุรกิจอะไร" "อ๋อ...ผมทำงานธนาคารครับ" เป็นคำตอบที่ได้ยิน ผมจึงถามกลับไปว่า "แล้วคุณเป็นเจ้าของธนาคารหรือเปล่า" จะได้คำตอบว่า "เปล่า! ผมทำงานที่นั่น" แสดงให้เห็นว่าหลายคนไม่เคยคิดถึงความแตกต่างของคำว่าอาชีพและธุรกิจเลย ต่างจากเรย์ คร็อค ซึ่งรู้ตัวเสมอว่าอาชีพของเขานั้นไม่เคยเปลี่ยน เขาเป็นนักขายตลอดมา ขายตั้งแต่ส่วนผสมนมปั่นมาจนถึงแฟรนไชส์ร้านแม็คโดนัลด์ แม้เขาจะมีอาชีพขายแฮมเบอร์เกอร์ แต่รายได้ส่วนใหญ่ที่เป็นกอบเป็นกำได้มาจากอสังหาริมทรัพย์

ปัญหาของระบบการศึกษาคือ ไม่ว่านักเรียนเรียนวิชาอะไร เขามักจะออกมาทำอาชีพนั้น เช่น เรียนหมอก็ออกมาเป็นหมอ เรียนช่างยนต์ก็ออกมาซ่อมรถ เรียนกฎหมายก็ต้องเป็นทนาย *มุ่งออกมาทำงานตามที่เล่าเรียนมา จนลืมไปว่าเขากำลังทำงานให้คนอื่นและไม่ใช่เพื่อตัวเองเลย* ถ้าต้องการมีความมั่นคงทางการเงิน คุณต้องทำธุรกิจที่จะทำให้ทรัพย์สินของคุณโตขึ้น อย่างที่ได้กล่าวไว้แล้วคือ กฎข้อที่ 1 คุณต้องรู้ว่า "ทรัพย์สิน" และ "หนี้สิน" ต่างกันอย่างไร และจงซื้อแต่ทรัพย์สิน คนมีเงินจะเน้นแต่ช่องสินทรัพย์ ขณะที่หลายๆ คนสนใจแต่ช่องรายได้ เราจึงมักได้ยินคำว่า

"ฉันอยากได้เงินเดือนขึ้น"

"เมื่อไหร่จะได้เลื่อนขั้นสักที"

"ฉันจะกลับไปเรียนหนังสืออีก จะได้หางานที่ดีกว่านี้"

"ฉันอยากทำงานล่วงเวลาหรือหางานทำตอนวันหยุดอีกสักอย่าง"

"ลาออกดีกว่า ฉันได้งานใหม่ เงินเดือนดีซะด้วย"

หลายคนอาจคิดว่าก็ฟังดูดีนี่นา แต่ไม่ใช่ทฤษฎีของเรย์ คร็อค เพราะเป็นความคิดที่ยังเน้นแต่เรื่องของรายได้ ถ้าไม่เอารายได้มาซื้อทรัพย์สิน คุณก็จะไม่มีความมั่นคงทางการเงินอยู่ต่อไป รากฐานของคนชั้นกลางหรือคนจนก็คือกลัว ไม่กล้าเสี่ยง ทำให้ยึดติดอยู่กับเงินเดือนและงานที่ทำอย่างเหนียวแน่น เพราะที่นั่นเขารู้สึก "ปลอดภัย"

ในยุคของการ *"ลดขนาดธุรกิจ"* ลูกจ้างจำนวนมากพบว่า สิ่งที่เขาเรียกว่า "ทรัพย์สิน" เช่น บ้าน รถ กำลังทำให้เขาจมน้ำตายทีละน้อย แม้แต่ไม้กอล์ฟที่เคยมีราคากว่าพันเหรียญก็ไม่มีค่าอย่างที่เคยมี เมื่อสถานะการเป็นลูกจ้างเริ่มคลอนแคลน พวกเขาก็หมดที่พึ่ง บ้านหรือรถก็ไม่สามารถช่วยให้พ้นวิกฤตทางการเงินได้ คุณคงเคยกรอกแบบฟอร์มขอกู้เงินของธนาคารเพื่อซื้อรถหรือบ้านก็ตามที สังเกตดูหัวข้อมูลค่าทรัพย์สินตามคำจำกัดความของธนาคารสิครับ ผมยังเคยใส่ทั้งไม้กอล์ฟ รูปภาพ หนังสือ สเตอริโอ โทรทัศน์ ชุดสูทอามานี่ นาฬิกาข้อมือ รองเท้า และของใช้ส่วนตัวอื่นๆ อีกมากมาย เพื่อทำให้ตัวเลขดูสวยขึ้น เชื่อไหมว่าผมถูกปฏิเสธเงินกู้ ธนาคารบอกว่าผมลงทุนในอสังหาริมทรัพย์มากเกินไป เขาต้องการรู้ว่าทำไมผมไม่มีงานทำไม่มีเงินเดือนเป็นหลักแหล่งเหมือนคนทั่วๆ ไป แต่เขาไม่สงสัยสรรพสิ่งที่ผมใส่ลงไปในช่องมูลค่าทรัพย์สินสักนิด บางครั้งการดำรงชีวิตที่ไม่เหมือนชาวบ้านก็เป็นเรื่องยากเสียจริงๆ

ไม่ว่าคุณจะคิดว่าทรัพย์สินของคุณมีมูลค่าเท่าไรก็ตาม ในความเป็นจริงมันน้อยกว่าที่คุณคิดเสมอ เพราะคุณต้องเสียภาษีทันทีที่คุณขาย พอเริ่มมีปัญหาการเงิน คนส่วนมากจะเอาทรัพย์สินสิ่งมีค่าออกมาขายและมักจะขายต่ำกว่าราคาที่ประเมินไว้ แถมเมื่อขายได้ก็ต้องเสียภาษีให้รัฐบาลอีก

เริ่มทำธุรกิจเพื่อตัวเองดีกว่า คุณอาจจะยังอยากเก็บงานประจำไว้ และเริ่มด้วยการลงทุนในทรัพย์สินที่ไม่ใช่หนี้สิน อย่าลงทุนในสิ่งที่ไม่มีมูลค่าแท้จริง เช่น รถ เพราะทันทีที่คุณถอยออกจากโชว์รูม ราคารถก็ตกไปแล้วอย่างน้อย 25 เปอร์เซ็นต์ ไม้กอล์ฟไททาเนียมมูลค่า 400 เหรียญของผมเหลือแค่ 150 เหรียญหลังจากใช้ตีไปแค่ครั้งเดียว

สำหรับผู้ใหญ่ *คุณควรจำกัดรายจ่ายให้น้อยที่สุด ลดภาระหนี้สินและสร้างทรัพย์สินอย่างชาญฉลาด* สำหรับเด็กที่ยังอาศัยอยู่บ้านพ่อแม่ผู้ปกครองจงสอนให้เขาเข้าใจความแตกต่างของคำว่า **"ทรัพย์สิน"** และ **"หนี้สิน"** ช่วยให้เขาสร้างรากฐาน "ทรัพย์สิน" ที่มั่นคงก่อนย้ายออกจากบ้าน แต่งงาน ซื้อบ้าน มีลูก และยึดติดอยู่กับงานประจำและการใช้บัตรเครดิตที่นำมาซึ่งหนี้สินและความเสี่ยง ผมเห็นตัวอย่างคนหนุ่มสาวที่พาตัวเองเข้ามาติดกับดักเหล่านี้คนแล้วคนเล่า ชีวิตของคนส่วนมากเมื่อลูกหลานโตและออกเรือนไป พวกเขาจึงได้เริ่มคิดว่าตนไม่พร้อมที่จะเข้าวัยเกษียณ และจะพยายามทุกวิถีทางที่จะเก็บหอมรอมริบไว้ใช้ในยามแก่ชรา แต่เมื่อพ่อแม่ของเขาเจ็บป่วยลง ภาระจึงเริ่มหนักขึ้นจนเหลือจะรับไหว

ทรัพย์สินชนิดไหนที่คุณควรจะสนใจไขว่คว้าและสอนลูกหลานให้รู้จัก สำหรับผมแยกเป็นประเภทต่างๆ ได้ดังนี้

1. ธุรกิจที่ผมไม่ต้องนั่งเฝ้า ผมเป็นเจ้าของก็จริง แต่มีคนจัดการให้มันดำเนินไปได้ เพราะถ้าผมต้องเข้ามาทำงานทุกวัน จะไม่ถือว่าเป็นธุรกิจ แต่จะกลายเป็น "งาน" ไป
2. หุ้น
3. พันธบัตร
4. กองทุนรวม
5. อสังหาริมทรัพย์
6. ตั๋วเงิน
7. ค่าลิขสิทธิ์จากเพลง งานประพันธ์ หรือสิทธิบัตรต่างๆ

8. สิ่งใดก็ตามที่มีมูลค่า สามารถสร้างรายได้ หรือเพิ่มมูลค่าของตัวเอง และมีตลาดรองรับชัดเจน

สมัยผมเป็นเด็ก พ่อนักวิชาการจะสอนให้ผมรู้จักมองหางานดีๆ ขณะที่พ่อรวยสอนให้ผมลงทุนในทรัพย์สินตัวที่ผมชอบ เพราะถ้าไม่ชอบก็จะไม่สามารถดูแลให้ดีได้ ผมลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เพราะผมชอบซื้อบ้านและชอบดูที่ ถ้าคุณไม่ชอบอสังหาริมทรัพย์ ก็อย่าลงทุนในสิ่งเหล่านี้ ผมชอบบริษัทเล็กๆ หรือบริษัทที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง เหตุผลก็คือ ผมคิดแบบผู้ประกอบการ ไม่ใช่คิดแบบมนุษย์เงินเดือน ผมเคยทำงานกับบริษัทใหญ่ๆ เช่น บริษัทน้ำมันสแตนดาร์ดออยล์แห่งแคลิฟอร์เนีย บริษัทซีร็อกซ์ รวมทั้งหน่วยนาวิกโยธินแห่งสหรัฐอเมริกา ซึ่งระหว่างที่ทำงานผมก็มีความสุขดี แต่ใจก็รู้ว่านี่ไม่ใช่สิ่งที่เราชอบ ผมชอบบริเริ่มบริษัทใหม่ๆ แต่ไม่ชอบนั่งบริหารงาน *ผมมักจะซื้อหุ้นบริษัทเล็กๆ หรือก่อตั้งบริษัทแล้วเอาเข้าตลาด ซึ่งทำรายได้ให้ผมอย่างงดงาม* ทำให้ผมสนุกกับธุรกิจแบบนี้มาก บางคนอาจเห็นว่าการลงทุนในบริษัทเล็กๆ มีความเสี่ยงสูง แต่ผมคิดว่าถ้าคุณชอบ เข้าใจ และรู้จักมันดี ความเสี่ยงก็จะหมดไป *เคล็ดลับก็คืออย่าถือไว้นานเกินหนึ่งปี สำหรับอสังหาริมทรัพย์ ผมจะเริ่มซื้อโครงการเล็กๆ ก่อนแล้วขายแลกกับสิ่งที่ใหญ่ขึ้น ทำเช่นนี้เรื่อยๆ เพื่อชะลอการจ่ายภาษีรายได้จากการขาย ส่วนมากผมจะถือกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ไว้ไม่เกิน 7 ปี*

ผมใช้เวลาหลายปีทีเดียวสะสมเพิ่มพูนมูลค่าในช่องทรัพย์สินของผม ขณะที่ตอนกลางวันก็ยังทำงานอยู่ที่บริษัทซีร็อกซ์หรือที่หน่วยนาวิกโยธิน ผมจะซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และหุ้น พ่อรวยสอนให้ผมมีความรู้และไหวพริบทางการเงิน มีความเข้าใจหลักบัญชีและการจัดการเงินสด ซึ่งช่วยในการวิเคราะห์การลงทุนต่างๆ จนในที่สุดผมก็สามารถตั้งบริษัทของตนเองได้สำเร็จ

ผมไม่สนับสนุนให้คุณมีบริษัทของตนเองถ้าคุณไม่ชอบ เพราะมันจะเป็นภาระอันใหญ่หลวง สมัยที่คนตกงานกันมากๆ หลายคนตั้งบริษัทเอง และ 9 ใน 10 รายต้องพบความล้มเหลวภายในเวลา 5 ปี ร้อยละ 90 ของส่วนที่รอดมามักจะล้มเหลวในที่สุด เพราะฉะนั้นถามใจคุณก่อนว่าคุณชอบมันจริงๆ หรือเปล่าก่อนลงมือทำ แต่ถ้าไม่ชอบ ผมแนะนำให้คุณทำงานประจำไป แล้วค่อยๆ *สร้างธุรกิจด้วยการลงทุนในทรัพย์สินที่เพิ่มพูนรายได้ ทุกบาททุกสตางค์ที่คุณใส่ลงไปในช่องทรัพย์สิน จงอย่าให้มันไหลออก ให้เงินนั้นทำงานให้คุณ และมันสามารถทำงานให้คุณตลอดยี่สิบสี่ชั่วโมงไปตลอดชาติ เพราะฉะนั้นจงมุ่งมั่นทำงานประจำของคุณให้เต็มที่ พร้อมๆ กับสร้างช่องทรัพย์สินของคุณให้ใหญ่โตขึ้น*

เมื่อคุณมีสภาพคล่องมากขึ้น คุณจะซื้อความสะดวกสบายให้ตัวเองบ้างก็ได้ ข้อแตกต่างของคนรวยกับคนจนก็คือ คนรวยซื้อความสบายทีหลัง แต่ชนชั้นกลางกับคนจนมักซื้อความสบายก่อนสิ่งอื่นใด เช่น รถ บ้านหลังใหญ่ๆ เพชรนิลจินดา เสื้อขนสัตว์ เรือ เพื่อเอามาประดับบารมี และช่วยยกระดับให้ตัวเอง ใช่! มันทำให้เราดูเหมือนคนรวย รวยหนี้ไงล่ะ *คนรวยจะสร้างช่องทรัพย์สินของเขาขึ้นมาก่อน พอมันทำรายได้ให้มากพอ เขาจึงนำรายได้นั้นไปซื้อความสะดวกสบาย* แต่คนจนซื้อความสบายด้วยหยาดเหงื่อและแรงงาน ด้วยเงินที่ควรจะเป็นสมบัติของลูกๆ ในอนาคต

ความสบายหรือสิ่งฟุ่มเฟือยเป็นรางวัลอย่างหนึ่งจากผลของการลงทุนในกล่องทรัพย์สิน เช่น *เมื่อภรรยาผมซื้อรถเบนซ์ เธอใช้เงินรายได้จากค่าเช่าอพาร์ตเมนต์ที่เราเป็นเจ้าของ เราไม่ต้องควักกระเป๋าหรือทำงานเพิ่มขึ้น อพาร์ตเมนต์ทำเงินและซื้อรถให้เรา แต่ภรรยาผมก็ต้องรอถึงสี่ปีกว่าจะได้รถคันนั้นมา* เพราะเราต้องรอจนกว่าเงินลงทุนของเราจะงอกงามเป็นกอบเป็นกำมากพอที่จะซื้อรถคันนั้น รถคันนี้กลายเป็นรถที่มีความหมายต่อ

ภรรยาผมมาก เพราะมันพิสูจน์ให้เห็นว่าเธอมีความรู้เรื่องการเงินและสามารถทำให้ช่องทรัพย์สินของเธอเติบโตมากพอสำหรับรถราคาแพงคันนั้น

คนส่วนใหญ่พอนึกอยากจะมีรถใหม่สักคัน ก็ใช้บัตรเครดิต ในไม่ช้าเขาก็เริ่มไม่พอใจเจ้ารถคันนี้ เพราะภาระหนี้สินที่ติดตามนั่นเอง

หลังจากที่คุณรู้วิธีทำธุรกิจเพื่อตนเองแล้วยังมีความลับอีกอย่างหนึ่งของคนรวยซึ่งสำคัญมาก เป็นความลับที่ทำให้คนมีเงินยิ่งมีมากขึ้นเสมือนรางวัลแด่การตรากตรำในการทำให้ช่องทรัพย์สินของคุณเติบโตขึ้น

5

บทเรียนที่ 4 :
"ที่มาของภาษีและประโยชน์ของนิติบุคคล"

คงไม่มีใครไม่รู้จักโรบินฮู้ด จอมโจรขวัญใจคนยาก รูปหล่อเหมือนเควิน คอสต์เนอร์ (พระเอกในภาพยนตร์ชื่อเรื่องเดียวกัน) โจรที่ปล้นเอาเงินคนรวยมาแจกจ่ายคนจน แต่พ่อรวยของผมไม่คิดว่าโรบินฮู้ดเป็นฮีโร่ตรงข้าม พ่อบอกว่าโรบินฮู้ดนี่แหละตัวโกงเลยล่ะ

โรบินฮู้ดอาจเป็นเรื่องในนิยาย แต่ชีวิตจริงเราก็มักได้ยินเสียงร้องเรียนเสมอว่า "ทำไมไม่ให้คนรวยจ่ายบ้างล่ะ" หรือ "น่าจะหักภาษีคนรวยเยอะๆ แล้วเอามาช่วยเหลือคนจนบ้าง"

เจ้าความคิดเอาเงินจากคนรวยมาช่วยคนจนนี่แหละที่ทำให้ชนชั้นกลางและคนจนต้องทนทุกข์แสนสาหัสอยู่ทุกวันนี้ เพราะความจริงมีอยู่ว่า *คนรวยไม่ต้องเสียภาษี คนชั้นกลางต่างหากที่ต้องจ่ายภาษีเพื่อช่วยคนจน*

ถ้าจะมาทำความเข้าใจว่ามันเกิดอะไรขึ้นกันแน่ เราต้องมาดูกันว่าภาษีมีที่มายังไง แม้พ่อนักวิชาการของผมจะเก่งประวัติศาสตร์ แต่ถ้าเป็นประวัติศาสตร์การเก็บภาษี ปรากฏว่าพ่อรวยของผมกลับเชี่ยวชาญมาก พ่อรวยอธิบายให้ผมและไมค์ฟังว่า สมัยก่อนไม่มีการเก็บภาษีในอังกฤษและอเมริกา บางครั้งคราวเมื่อมีความจำเป็นจะต้องใช้เงิน เช่น เมื่อมีสงคราม พระเจ้าแผ่นดินหรือประธานาธิบดีก็จะป่าวประกาศขอความร่วมมือจากประชาชน มีการเก็บเงินภาษีในอังกฤษเพื่อนำมาใช้จ่ายในการ

ต่อสู้กับพระเจ้านโปเลียนเมื่อปี 1799-1816 ส่วนในอเมริกามีการเก็บภาษีเพื่อใช้ในสงครามกลางเมือง (1861-1865)

ปี 1874 ประเทศอังกฤษประกาศใช้กฎหมายการเรียกเก็บภาษีจากพลเมืองทุกคน ปี 1913 ประเทศสหรัฐอเมริกาเริ่มเก็บภาษีโดยสม่ำเสมอพร้อมๆ กับการประกาศการแก้ไขรัฐธรรมนูญครั้งที่ 16 ครั้งหนึ่งคนอเมริกันเคยต่อต้านการเก็บภาษี เนื่องจากมีการเรียกเก็บภาษีใบชาเป็นจำนวนมาก จนทำให้เกิดการรวมตัวของชาวอเมริกันที่เรียกว่า Tea Party ที่บอสตันฮาร์เบอร์ขึ้น อันเป็นชนวนที่ก่อให้เกิดสงครามประกาศอิสรภาพเพื่อปลดแอกจากอังกฤษในที่สุด (Revolutionary War) อเมริกาและอังกฤษใช้เวลากว่า 50 ปี เพื่อทำให้ประชาชนยอมรับการถูกเรียกเก็บภาษี

ประวัติศาสตร์มิได้เน้นความจริงที่ว่า *แนวคิดการเก็บภาษีเมื่อแรกเริ่มนั้น จุดประสงค์ก็เพื่อเรียกเก็บจากคนรวยเท่านั้น* เหตุที่คนชั้นกลางและคนจนยอมรับเรื่องนี้ได้ ก็เพราะเข้าใจว่าภาษีมีขึ้นเพื่อเรียกเก็บจากคนรวยเท่านั้น ด้วยความเข้าใจนี้ทำให้รัฐบาลได้รับคะแนนจากเสียงส่วนใหญ่ จนสามารถนำแนวความคิดนี้ออกมาเป็นกฎหมายได้ แต่ในความเป็นจริง *ภาษีกลับเป็นเครื่องมือทำร้ายประชาชนที่ลงคะแนนสนับสนุนโดยไม่รู้ตัวนั่นเอง*

พ่อรวยบอกว่า เมื่อรัฐบาลได้ลิ้มรสความหอมหวานของเงินภาษีก็เริ่มติดใจ พ่อนักวิชาการของผมเป็นข้าราชการ ส่วนพ่อรวยเป็นนายทุน ทั้งสองคนมีรายได้จากองค์กรที่มีลักษณะตรงกันข้าม พ่อนักวิชาการถูกจ้างให้ใช้เงินโดยการว่าจ้างข้าราชการอื่นๆ เพื่อให้มีองค์กรใหญ่โต มีผู้คนทำงานมากมาย ยิ่งมีองค์กรใหญ่ยิ่งมีอำนาจ ก็ยิ่งมีคนนับหน้าถือตา ได้รับคำชมเชยว่าทำงานดี ส่วนองค์กรของพ่อรวยจะต้องเล็ก ยิ่งจ่ายน้อยเท่าไรยิ่งดี นายธนาคารจะชื่นชมว่าพ่อบริหารงานเก่ง พ่อรวยจึงไม่ชอบรัฐบาลเลย เพราะมีเป้าหมายสวนทางกันเสมอ ยิ่งองค์กรของรัฐบาลใหญ่ขึ้น ก็ต้องใช้เงินภาษีของประชาชนมากขึ้น

พ่อนักวิชาการเชื่อว่ารัฐบาลต้องดูแลประชาชน พ่อชื่นชอบอดีตประธานธิบดีจอห์น เอฟ. เคนเนดี้ และหน่วยอาสาสมัครเพื่อสันติภาพอเมริกัน (Peace Corps) ของเขามาก ทั้งพ่อและแม่จึงเข้าร่วมในโครงการนี้เพื่อฝึกอาสาสมัครที่จะถูกส่งไปทำงานที่ประเทศมาเลเซีย ไทย และฟิลิปปินส์ พ่อใช้ความพยายามอย่างยิ่งเพื่อขอทุนมาสนับสนุนโครงการต่างๆ เพื่อให้สามารถจ้างคนงานเพิ่มขึ้น ทั้งในโครงการอาสาสมัครและในกระทรวงศึกษาธิการอันเป็นหน่วยงานที่พ่อทำงานอยู่ นี่คือหน้าที่ของพ่อ

ตั้งแต่เล็กจนโต พ่อรวยพูดเสมอว่าข้าราชการขี้เกียจ และพ่อนักวิชาการก็จะบอกว่า คนรวยเอาเปรียบเห็นแก่ตัว น่าจะถูกเก็บภาษีเยอะๆ จะได้เอาเงินมาช่วยคนจน ทั้งคู่ก็มีประเด็นที่น่าสนใจ ทำให้ชีวิตวัยเยาว์ของผมสับสนพอสมควร ในเมื่อต้องทำงานกับนายทุนทุกวัน และกลับบ้านมาเจอข้าราชการเต็มขั้นอย่างพ่อนักวิชาการของผม

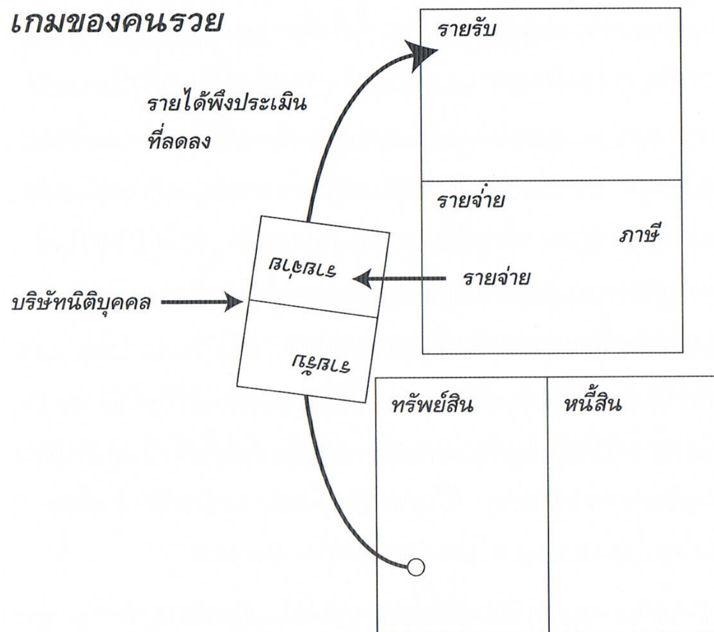
อย่างไรก็ตาม เมื่อคุณศึกษาประวัติที่มาของการเก็บภาษี จะเห็นชัดเจนว่าแนวคิดนี้เป็นที่ยอมรับ เพราะคนเข้าใจว่านี่คือโรบินฮู้ด นี่คือการเอาเงินคนรวยมาช่วยคนจน ปัญหาเกิดขึ้นเมื่อรัฐบาลเริ่มติดใจขนมหวานก้อนนี้ และเริ่มนำระบบเก็บภาษีมาใช้กับคนชั้นกลาง

ขณะเดียวกัน คนรวยเริ่มเห็นทางออกที่จะไม่ต้องเสียภาษี โดยการใช้บริษัทเข้ามาเกี่ยวข้อง ความคิดเรื่องบริษัทเริ่มมีในสมัยที่มีการค้าขายทางเรือ และบริษัทถูกตั้งขึ้นมาเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจมีขึ้นกับทรัพย์สินในแต่ละเที่ยวเรือ เรือและลูกเรือถูกจ้างเพื่อออกทะเลไปหาสมบัติในนามของบริษัท ถ้าโชคไม่ดี เรือหรือลูกเรือประสบเหตุร้ายมีอันเป็นไป เจ้าของบริษัทก็เสียหายเฉพาะส่วนที่ลงทุนไปกับเรือเท่านั้น รูปที่ 18 แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีบทบาทอย่างไร

คนรวยนำกฎหมายโครงสร้างของบริษัทมาใช้ให้เป็นประโยชน์ การคลุกคลีอยู่กับพ่อทุนนิยมและพ่อสังคมนิยม ทำให้ผมสรุปได้ว่าความคิด

ของคนรวยในเรื่องการเงินฟังดูเข้าท่ามีเหตุมีผลทีเดียว สิ่งที่นักสังคมนิยมยึดมั่นกลายเป็นบทลงโทษตนเองในที่สุด สาเหตุเพราะขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องการเงิน *คนรวยมีวิธีหลีกเลี่ยงภาษีเสมอ คนที่โดนรีดภาษีเต็มๆ จึงกลายเป็นคนชั้นกลาง*

เกมของคนรวย



รูปที่ 18

คนรวยทำได้ยังไง ในเบื้องต้น เงินภาษีดูจะทำให้ทุกคนพอใจ เงินก้อนมหาศาลไหลเข้าบัญชีรัฐบาล ข้าราชการก็มีความสุข นายทุนก็มีความสุขเพราะโรงงานได้คำสั่งซื้อสินค้าจากรัฐบาลมากมาย ปัญหาเริ่มเกิดตรงงบประมาณของรัฐ ข้าราชการมักคิดว่าต้องใช้งบประมาณปีนี้ให้หมด มิเช่นนั้นจะไม่ได้งบเท่านี้อีกแล้ว และใครๆ ก็จะมองว่าคุณใช้เงินไม่มีประสิทธิภาพ ใช้เงินไม่เป็น แต่ถ้าเป็นธุรกิจ ถ้าเงินเหลือถือว่าดี คราวนี้

งบประมาณก็จะโตขึ้นทุกๆ ปี เพราะข้าราชการต้องใช้ให้หมดทุกปี ภาษีที่เคยเรียกเก็บจากคนรวยทำท่าไม่พอใช้ จึงต้องขอเก็บภาษีจากคนชั้นกลางเรื่อยไปถึงคนจนที่เคยยกมือสนับสนุนให้มีการเก็บภาษี (คนรวย) ด้วย

นายทุนหัวแหลมจึงตั้งบริษัทขึ้นมาเพื่อเป็นเกราะกำบังภาษี คนที่ไม่เคยตั้งบริษัทก็จะไม่รู้หรอกว่า การตั้งบริษัทขึ้นมาสักแห่งหนึ่งนั้น ไม่ต้องมีอาคารสำนักงานใหญ่โตหรือคนงานแม้สักคนเดียว เพียงแต่มีเอกสารจดทะเบียนที่ทำขึ้นอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อให้คนรวยอาศัยร่มไม้ชายคาหลีกเลี่ยงภาษี *เพราะนอกจากบริษัทจะเสียภาษีในอัตราที่ต่ำกว่าบุคคลธรรมดาแล้ว รายจ่ายบางอย่างของบริษัทยังได้รับการยกเว้นภาษีอีกด้วย*

สงครามระหว่างคนมี-คนไม่มีจึงเกิดมานานนับร้อยปี ปัญหาคือผู้พ่ายแพ้ในสงครามนี้คือคนที่ไม่รู้เรื่องรู้ราวที่ได้แต่ตื่นเช้าตรากตรำทำงานหนักทุกเมื่อเชื่อวัน พร้อมกับเสียภาษีจำนวนมากๆ ทุกๆ เดือน ถ้าเขาเหล่านี้เข้าใจเกมของคนรวย เขาจะมีโอกาสเล่นเกมนั้นบ้าง ผมถึงบอกเสมอว่าสอนลูกให้ไปโรงเรียน เรียนเก่งๆ เพื่อจะได้งานดีๆ มั่นคง โดยปราศจากไหวพริบทางการเงินนั้นไม่เพียงพอเสียแล้ว

คนอเมริกันทุกวันนี้ต้องทำงานให้รัฐบาลคิดแล้วประมาณห้าถึงหกเดือนจึงจะมีเงินพอจ่ายภาษี ซึ่งผมว่าเป็นเวลาที่นานมาก ยิ่งทำงานมากยิ่งเสียภาษีมาก ความคิดการเก็บภาษีจึงทำให้คนชั้นกลางและคนจนที่อุตส่าห์ยกมือสนับสนุนต้องเจ็บปวดสุดๆ ทุกครั้งที่คุณพยายามลงโทษคนรวย คนรวยจะไม่ก้มหัวยอมรับง่ายๆ หรอกครับ แต่เขาจะต่อสู้ และเขาก็มีเงินและมีอำนาจมากพอที่จะเปลี่ยนแปลงอะไรๆ ได้เสียด้วย *คนรวยจะไม่ยอมอยู่เฉยๆ และเสียภาษีมากขึ้น เขาจะหาวิธีให้เสียน้อยที่สุด* จ้างทนายหรือนักบัญชีเก่งๆ หรือหว่านล้อมนักการเมืองให้เปลี่ยนแปลงกฎหมาย หรือมองหาช่องโหว่ของกฎหมาย

กฎหมายในอเมริกาเปิดทางให้คนเสียภาษีน้อยได้อยู่แล้ว คนส่วนมาก

*ไม่สนใจศึกษา ก็มีแต่คนรวยที่สนใจ*เพราะไม่ต้องการเสียอะไรง่ายๆ ตัวอย่าง เช่น กฎข้อที่ 1031 ที่อนุญาตให้เจ้าของบ้านไม่ต้องเสียภาษีจากกำไรที่ได้จากการขายบ้าน ถ้าเอาเงินกำไรนั้นไปลงทุนในบ้านหรืออสังหาริมทรัพย์ที่แพงขึ้น เพราะฉะนั้นตราบใดที่คุณซื้อขายไปเรื่อยๆ คุณจะไม่ถูกหักภาษีจนกว่าคุณต้องการขายเอาเงินสด ใครไม่ใช้โอกาสอันนี้ก็เท่ากับปล่อยให้โอกาสในการเพิ่มมูลค่าในช่องทรัพย์สินของตัวเองหลุดลอยไปอย่างน่าเสียดาย

คนจนและคนชั้นกลางไม่มีที่ปรึกษา ไม่มีความรู้เรื่องเหล่านี้ ผมเห็นคนจำนวนมากยอมเสียภาษีเพราะกลัวสรรพากร เจ้าหน้าที่สรรพากรก็ทำตัวน่ากลัวพอสมควรเหมือนกัน ผมเคยมีเพื่อนที่ต้องปิดกิจการ และมารู้ทีหลังว่าทั้งหมดเป็นความผิดของสรรพากร ผมเข้าใจระบบและการทำงานของสรรพากรดี แต่จะให้ผมทำงานตั้งแต่มกราคมถึงพฤษภาคมเพื่อจ่ายภาษีให้รัฐบาลผมทนไม่ได้แน่ พ่อนักวิชาการอยู่ในสภาพจำยอม พ่อรวยก็ไม่ได้ลุกขึ้นต่อสู้ เขาเพียงแต่หาเกมที่เหนือกว่ามาจัดการ โดยการตั้งบริษัทขึ้นมารองรับนั่นเอง - นี่แหละความลับของคนรวย

คุณคงจำได้ที่ผมเล่าว่าผมเคยต้องนั่งรอตั้งนานหลายชั่วโมงกว่าจะได้พูดกับพ่อรวย พ่อตั้งใจทรมานผมเพราะอยากให้ผมเห็นความสำคัญของการมีอำนาจ ทำให้ผมต้องการที่จะมีอำนาจอย่างนั้นบ้าง บทเรียนของพ่อชี้ให้เห็นว่าความรู้คืออำนาจ ความรู้ที่ถูกต้องยิ่งเพิ่มฐานอำนาจ หากปราศจากความรู้ โลกจะผลักไสเราไปมา พ่อรวยสอนว่าคนที่น่ากลัวที่สุดไม่ใช่เจ้านายหรือผู้บังคับบัญชา แต่เป็นสรรพากร เพราะเขาจะคอยเอาจากคุณมากขึ้นๆ ถ้าคุณยอม

บทเรียนแรกของการใช้เงินทำงานเป็นเรื่องของอำนาจ *ถ้าคุณทำงานเพื่อเงิน อำนาจอยู่ในมือนายจ้าง แต่ถ้าคุณใช้เงินทำงาน อำนาจอยู่ในมือคุณ* เมื่อเข้าใจเรื่องของอำนาจและการใช้เงินทำงานแล้ว พ่อสอนให้เรามีไหวพริบ

ทางการเงิน สิ่งแรกคือต้องเข้าใจกฎหมายและระบบต่างๆ เหตุนี้พ่อจึงยอมจ้างทนายแพงๆ นักบัญชีฝีมือดี เพราะยังไงก็ยังถูกกว่าที่จ่ายให้รัฐบาล ผมจำได้แม่นยำเมื่อพ่อบอกว่า **"จงกระทำการอย่างฉลาด แล้วลูกจะไม่โดนใครรังแกง่ายๆ"** พ่อรู้เรื่องกฎหมายดี เพราะพ่อเป็นพลเมืองที่อยู่ภายใต้กฎหมายคนหนึ่ง แต่ถ้าไม่รู้ พ่ออาจต้องจ่ายค่าโง่แพงมาก

พ่อนักวิชาการอยากให้ผมหางานดีๆ มั่นคง พ่อเชื่อเรื่อง "บันไดสู่ความสำเร็จ" พ่อไม่เข้าใจว่าการเป็นลูกจ้างที่ดีก็เหมือนแม่วัวพันธุ์ดีตัวหนึ่งเท่านั้นเอง เมื่อผมเล่าให้พ่อรวยฟังว่าพ่อแท้ๆ ของผมอยากให้ผมปีนบันไดแห่งความก้าวหน้า พ่อรวยบอกว่าต้องเป็นบันไดของเราเองสิถึงจะเจ๋ง!

ตอนเด็กๆ ผมไม่เข้าใจเรื่องการมีบริษัทเป็นของตัวเองนัก ดูเหมือนอะไรที่เลื่อนลอยและไม่น่าเป็นไปได้ แต่ผมก็อดตื่นเต้นไม่ได้กับความคิดว่าจะมีพวกผู้ใหญ่มาทำงานเป็นลูกจ้างอยู่ในบริษัทของผม ถ้าไม่ใช่เพราะคำพูดของพ่อรวย ชีวิตผมคงจะดำเนินรอยตามพ่อนักวิชาการ เมื่อผมอายุสิบห้าสิบหก ผมเริ่มรู้ตัวว่าไม่อยากเป็นเหมือนพ่อนักวิชาการ ไม่รู้เหมือนกันว่าอยากเป็นอะไร แต่แน่ใจว่าไม่ใช่อย่างที่เพื่อนๆ ในห้องอยากจะเป็น นี่คือจุดหักเหของชีวิตผม จนกระทั่งผมอายุยี่สิบ คำสอนของพ่อรวยเริ่มชัดเจนเป็นรูปร่าง ตอนนั้นผมลาออกจากกองทัพเรือและเข้าทำงานกับบริษัทซีร็อกซ์ ได้เงินเดือนมากพอสมควรทีเดียว แต่แปลกที่ผมผิดหวังทุกครั้งเมื่อได้รับเช็คเงินเดือน เพราะผมถูกหักภาษีจำนวนมาก ยิ่งทำงานมากก็ยิ่งถูกหักมาก ผมทำงานดีขึ้นเรื่อยๆ เจ้านายเสนอขึ้นเงินเดือนและเลื่อนตำแหน่ง แต่ในหัวผมกลับได้ยินแต่เสียงพ่อรวย "เธอกำลังทำงานให้ใคร" "ทำให้ใครรวยขึ้น"

ปี 1974 ขณะเป็นลูกจ้างอยู่ที่บริษัทซีร็อกซ์ ผมเริ่มธุรกิจของตัวเองทีละน้อย ด้วยการสร้างช่องทรัพย์สินเล็กๆ ของผมขึ้นมา ซึ่งตอนนี้ผม

ทุ่มเทให้กับช่องนี้เต็มที่ เช็คเงินเดือนที่ผมได้รับจากบริษัท ทำให้ผมเข้าใจสิ่งที่พ่อรวยพูด มองเห็นอนาคตเลยว่าจะเป็นอย่างไรถ้าเลือกเดินตามแนวคิดของพ่อนักวิชาการ

นายจ้างหลายคนอาจคิดว่าเรื่องอะไรจะสนับสนุนให้ลูกจ้างมีธุรกิจของตนเอง แล้วจะเอาเวลาที่ไหนมาทำงาน แต่สำหรับผม การเริ่มธุรกิจของตนเองทำให้ผมทำงานหนักขึ้น ขยันมาทำงานทุกวันเพื่อเก็บเงินก้อนไปลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เพราะรู้ว่าเศรษฐกิจในรัฐฮาวายตอนนั้นกำลังบูมที่ดินราคาดี และยอดขายเครื่องซีร็อกซ์ของผมเพิ่มขึ้น ยิ่งขายมากผมยิ่งได้เงินมาก และแน่นอน ถูกหักภาษีมากตามขั้นตอน ซึ่งทำให้ผมเกิดกำลังใจที่จะต้องหลุดออกจาก "สนามแข่งหนู" นี้ให้ได้ ปี 1978 ผมครองตำแหน่งยอดนักขายของบริษัท และติดอันดับหนึ่งในห้าตลอด *ยิ่งอยากหลุดจาก "สนามแข่งหนู" - ยิ่งต้องหาเงินให้ได้มากๆ*

ไม่ถึงสามปี ธุรกิจเล็กๆ ในอสังหาริมทรัพย์ของผมทำรายได้ให้ผมมากกว่าที่ได้รับจากบริษัทซีร็อกซ์ ธุรกิจของผมใช้เงินทำงานโดยไม่ต้องออกแรงเหมือนกับการขายเครื่องซีร็อกซ์ ในไม่ช้ารายได้จากธุรกิจอสังหาฯ ของผมใหญ่โตขึ้นจนสามารถซื้อรถปอร์เช่เป็นรางวัลให้ตัวเองหนึ่งคัน เพื่อนคิดว่าผมเอาเงินคอมมิชชั่นมาใช้ แต่เปล่าเลย ผมเอาเงินคอมมิชชั่นมาลงทุนเพิ่มใส่ช่องทรัพย์สินของผมต่างหาก

เงินของผมทำงานหนักให้เจ้านายของมัน ซื้อรถแพงๆ ให้เจ้านายโดยใช้เงินก่อนหักภาษี บทเรียนของพ่อรวยทำให้ผมหลุดจาก "สนามแข่งหนู" และเลิกเป็นมนุษย์เงินเดือนขณะอายุยังน้อย ทั้งนี้เพราะไหวพริบทางการเงินที่พ่อรวยเสี้ยมสอนทำให้ผมประสบความสำเร็จ ทุกวันนี้ผมแบ่งปันความรู้เหล่านี้แก่คนอื่นๆ โดยการจัดสัมมนา ทุกครั้งผมจะพูดถึงความรู้ 4 อย่างที่เป็นหลักสำคัญของไหวพริบทางการเงิน

1. **ความรู้ทางบัญชี** ถ้าต้องการสร้างอาณาจักร คุณต้องสร้างด้วยความถูกต้อง มิฉะนั้นอาณาจักรของคุณจะล่มสลายในไม่ช้า อย่างน้อยๆ คุณควรจะอ่านงบการเงินเป็น เพราะจะทำให้คุณเข้าใจจุดอ่อนจุดแข็งของธุรกิจ

2. **ความรู้เกี่ยวกับการลงทุน** หรือที่เรียกว่าศิลปะของการใช้เงินทำงาน หมายถึงความรู้ความเข้าใจเทคนิคและสูตรต่างๆ เป็นการใช้สมองซีกขวาหรือซีกของการสร้างสรรค์
3. **ความเข้าใจตลาด** เข้าใจเรื่องอุปสงค์อุปทาน เข้าใจเทคนิคต่างๆ ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด กรณีตุ๊กตาทิกเกิ้ล มี เอล-โม (Tickle Me Elmo Doll) ในช่วงคริสต์มาสปี 1996 เป็นตัวอย่างที่ดีของเรื่องอารมณ์ที่มีผลต่อตลาด อีกอย่างคือความรู้สึกที่มีต่อการลงทุนโดยพิจารณาจากสภาพตลาด หลายคนคิดว่าการลงทุนเป็นเรื่องยากที่จะนำมาสอนเด็ก จริงๆ แล้วเด็กได้สัมผัสกับเรื่องนี้โดยตรงอยู่แล้ว ตัวอย่างเช่น กรณีตุ๊กตาเอลโม ซึ่งเป็นตัวละครหนึ่งในรายการโทรทัศน์เรื่องเซซามี่ สตรีท เด็กทุกคนอยากได้ตุ๊กตาเอลโมเป็นของขวัญวันคริสต์มาส บริษัทผู้ผลิตตุ๊กตาโหมโฆษณา ขณะที่สินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการ พ่อค้าหัวใสบางคนฉวยโอกาสนำเอาตุ๊กตาลักษณะใกล้เคียงออกมาขายดิบขายดีกันเป็นแถว ผมเองยังไม่สู้เข้าใจว่าทำไมตุ๊กตารุ่นนี้จึงฮิตติดตลาดขนาดนี้ แต่มันก็เป็นตัวอย่างที่ดีของเรื่องอุปสงค์และอุปทานในทางเศรษฐศาสตร์ เช่นเดียวกับหุ้น พันธบัตร อสังหาริมทรัพย์ และบาสเกตบอลการ์ด
4. **ความรู้เรื่องกฎหมาย** ตัวอย่างเช่น การใช้กฎหมายที่กำหนดไว้สำหรับบริษัทในเรื่องบัญชี การลงทุน และตลาด ความรู้เรื่องภาษีสำหรับบริษัทสามารถทำให้คุณรวยเร็วขึ้น เร็วกว่าลูกจ้างหรือธุรกิจที่มีเจ้าของคนเดียว เหมือนคนหนึ่งเดินขณะที่อีกคนวิ่ง ระยะยาวจะเห็นผลต่างกันมาก ต่างกันอย่างไรน่ะหรือ

ประการแรก - *ประโยชน์ของภาษี* บริษัทสามารถทำอะไรหลายๆ อย่างได้ขณะที่บุคคลธรรมดาทำไม่ได้ เช่น นำเงินไปใช้ก่อนถูกหักภาษี เทคนิคนี้ให้ผลน่าตื่นเต้นทีเดียว แต่อาจไม่เหมาะกับธุรกิจเล็กๆ *บุคคลธรรมดาหรือลูกจ้างทั่วไปทำงานหนักเมื่อได้รับค่าจ้างจะถูกหักภาษีทันทีก่อนเงินถึงมือด้วยซ้ำ* แต่เมื่อบริษัทมีรายได้ บริษัทจะนำรายได้ไปจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ ก่อน ที่เหลือจึงถูกหักภาษี การตั้งบริษัทไม่ใช่เรื่องยากถ้าคุณมีการลงทุนที่ทำให้เกิดกระแสเงินสดหมุนเวียนพอควร ตัวอย่างเช่น ถ้าคุณมีบริษัทและคุณเป็นสมาชิกสถานออกกำลังกาย ค่าอาหาร สันทนาการ และอื่นๆ ทั้งหมดของคุณจะกลายเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัท ซึ่งเท่ากับว่าคุณสามารถนำเงินไปใช้ก่อนถูกหักภาษีได้โดยถูกต้องตามกฎหมายทุกประการ

ประการที่สอง - *ความคุ้มครองภายใต้กฎหมาย* ปัจจุบันเราอยู่ในสังคมที่นิยมใช้กฎหมายในเกือบทุกๆ เรื่อง รวมถึงการนำกฎหมายมาเล่นงานผู้อื่น เมื่อมีการฟ้องร้องคนรวย หลังจากผ่านขั้นตอนซับซ้อนเสียเวลามากมายแล้ว ผู้ฟ้องมักพบว่าผู้ถูกฟ้องแม้มีกิจการใหญ่โตและควบคุมทุกอย่าง แต่มิได้เป็นเจ้าของทรัพย์สินใดเลย การฟ้องร้องจึงเสียเปล่า ต่างจากคนจนหรือคนชั้นกลางที่พยายามมีเงินทอง ทรัพย์สิน และในที่สุดก็ต้องเสียให้รัฐบาลในรูปของภาษี ดังเรื่องของโรบินฮู้ดที่ได้กล่าวแล้ว

จุดประสงค์ของหนังสือเล่มนี้ไม่ได้ต้องการเสนอเรื่องการตั้งบริษัท แต่ผมอยากจะฝากไว้สักนิดว่าถ้าคุณเป็นเจ้าของทรัพย์สินจำนวนพอประมาณ คุณควรหาความรู้เพิ่มเติมในเรื่องนี้เพราะจะให้ประโยชน์มาก มีหนังสือหลายเล่ม อธิบายไว้ละเอียดทุกขั้นตอน เล่มหนึ่งที่น่าสนใจคือ *Inc. and Grow Rich*

ไหวพริบทางการเงินคือความรู้ความเข้าใจเรื่องทั้งสี่ที่กล่าวไปแล้วข้างต้น ถ้าคุณอยากรวย คุณต้องมีสิ่งเหล่านี้

สรุป

คนรวยที่มีบริษัท	**ลูกจ้างบริษัท**
1. รายได้	*1. รายได้*
2. รายจ่าย	*2. เสียภาษี*
3. เสียภาษี	*3. รายจ่าย*

ผมขอแนะนำให้คุณตั้งบริษัท เพราะเป็นเทคนิคที่ดีในการดูแลช่องทรัพย์สินในงบดุลของคุณ

6

บทเรียนที่ 5 :
"วิธีทำเงินของคนรวย"

เมื่อคืนระหว่างที่ผมหยุดพักจากการเขียนหนังสือและนั่งดูโทรทัศน์ มีรายการหนึ่งพูดถึงประวัติของอเล็กซานเดอร์ เกรแฮม เบลล์ ผู้ซึ่งเพิ่งจดลิขสิทธิ์โทรศัพท์ที่เขาประดิษฐ์ขึ้น และกำลังประสบปัญหาเนื่องมาจากมีคนต้องการผลงานของเขาจำนวนมาก เริ่มแรกเบลล์ต้องการขยายบริษัทให้ใหญ่ขึ้น เขาจึงไปคุยกับบริษัทยักษ์ใหญ่คือเวสเทิร์น ยูเนี่ยน และเสนอขายเบลล์ บริษัทเล็กๆ ของเขาในราคา 100,000 เหรียญสหรัฐ ประธานบริษัทเวสเทิร์น ยูเนี่ยน โวยวายเมื่อได้ยินราคาที่เบลล์เสนอ พร้อมบอกว่ามันแพงเกินไป แล้วดูสิครับว่าเกิดอะไรขึ้น บริษัทเอทีแอนด์ทีถือกำเนิดขึ้นและกลายเป็นยักษ์ใหญ่ในอุตสาหกรรมโทรศัพท์มีมูลค่าหลายพันล้านดอลลาร์

ถัดจากรายการเรื่องมิสเตอร์เบลล์ ก็เป็นข่าวบริษัทแห่งหนึ่งกำลังลดขนาดลง พนักงานโกรธเป็นฟืนเป็นไฟและกล่าวหาเจ้าของว่าไม่ให้ความเป็นธรรม พนักงานระดับผู้จัดการคนหนึ่งอายุราวๆ 45 ปี พร้อมภรรยาและบุตรอีกสองคนกำลังอ้อนวอน รปภ. ให้ปล่อยเขาเข้าไปเจรจากับเจ้าของเพื่อให้ระงับการเลิกจ้าง ผู้จัดการคนนี้เพิ่งซื้อบ้านและกลัวว่าเขาจะต้องสูญเสียมันไป กล้องโทรทัศน์จับภาพชายผู้นี้กำลังร้องขอความเห็นใจ เป็นภาพที่สะเทือนใจเป็นอย่างยิ่ง

ผมเริ่มอาชีพสอนหนังสือตั้งแต่ปี 1984 เป็นประสบการณ์ที่ให้ทั้งสุขและทุกข์ ทุกข์ทุกครั้งที่เห็นผู้เรียนจำนวนมากมีความรู้ความสามารถแต่ขาดความมั่นใจในตัวเอง ซึ่งทำให้เขาไม่อาจก้าวไปข้างหน้าได้อย่างที่หวัง ไม่ใช่เพราะขาดฝีมือ แต่ขาดความมั่นใจ บางคนเป็นมาก บางคนเป็นน้อย

ทันทีที่จบจากมหาวิทยาลัย พวกเราทุกคนรู้ดีว่าปริญญาหรือคะแนนที่ได้มานั้นไม่มีผลต่อชีวิตจริงนัก ในโลกแห่งความเป็นจริง คุณต้องมีมากกว่าคะแนนดีๆ นั่นคือ มีความกล้า มุทะลุ ไหวพริบ ความเพียร และความอึด ในที่สุดแล้วสิ่งเหล่านี้ต่างหากที่มีผลต่ออนาคตของคุณ

ความฉลาดหลักแหลม กล้าท้าทาย และบ้าบิ่นนั้นมีอยู่ในตัวเราทุกคน พอๆ กับคุณสมบัติในทางตรงกันข้าม เช่น ความกลัว ยอมคุกเข่ากราบกรานเพื่อให้ได้สิ่งที่ต้องการก็มีอยู่ในตัวเราทุกคนเช่นกัน หนึ่งปีในเวียดนามทำให้ผมรู้จักทั้งสองด้านนี้ในตัวผม และรู้ว่าไม่มีอะไรดีกว่ากัน

ในฐานะครู ผมได้เห็นว่าความกลัวและการขาดความมั่นใจในตัวเองเป็นปัจจัยที่ขัดขวางความก้าวหน้าของนักเรียนส่วนใหญ่ ผมเสียใจทุกครั้งที่เห็นเด็กนักเรียนรู้คำตอบแต่ไม่กล้าพูด ในชีวิตจริงคนที่ประสบความสำเร็จมักจะเป็นคนกล้าไม่ใช่คนฉลาด ประสบการณ์สอนผมว่าถ้าจะเก่งเรื่องการเงิน คุณต้องมีทั้งความรู้และความกล้า ความกลัวจะปกปิดความรู้ของคุณเอาไว้ ในห้องเรียนของผม ผมพยายามสนับสนุนให้นักเรียนกล้าเสี่ยง กล้าทำในสิ่งที่คิด คนส่วนมากเลือกที่จะอยู่อย่างระมัดระวัง ไม่กล้าเสี่ยงถ้าเป็นเรื่องเงิน ผมได้ยินคำถามเสมอว่า *"ทำไมต้องเสี่ยง" "ทำไมต้องรู้เรื่องการเงิน"* คำตอบก็คือ *"เพื่อคุณจะได้มีทางเลือกมากขึ้น"*

ในอนาคตจะมีความเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นมากมาย จะต้องมีคนอย่างนายอเล็กซานเดอร์ เกรแฮม เบลล์ อีกหลายคน มีบิล เกตส์ อีกเป็นร้อย และบริษัทอย่างไมโครซอฟต์จะเกิดขึ้นทุกปีทั่วโลก และก็จะมีบริษัทอีกมากมายที่จะจบฉากลงด้วยการล้มละลาย ปลดคนงาน และลดขนาดลง

เพราะฉะนั้นจะต้องขวนขวายร่ำเรียนเรื่องการเงินไปทำไม คงไม่มีใครตอบได้ดีเท่ากับตัวของคุณเอง สำหรับผม ผมเลือกที่จะทำเพราะมันทำให้ชีวิตผมมีรสชาติ ผมมีความสุขที่ได้เผชิญกับการเปลี่ยนแปลง *ผมพอใจและตื่นเต้นกับโอกาสที่จะได้นับเงินล้านมากกว่าต้องมานั่งกังวลว่าปีนี้เงินเดือนจะขึ้นหรือไม่* ผมดีใจที่ได้อยู่ในยุคสมัยที่พิเศษสุดที่ไม่เคยมีมาในประวัติศาสตร์โลก เป็นยุคที่เด็กรุ่นต่อๆ ไปจะต้องศึกษาและให้ความสนใจในความแปลกพิเศษที่กำลังเกิดขึ้น วันนี้เป็นวันสิ้นสุดของโลกยุคเก่าและเป็นการเกิดของสิ่งใหม่ๆ ต่างๆ ในโลกที่ให้ทั้งความตื่นเต้นและความวุ่นวาย

เพราะฉะนั้นจะต้องมีความรู้เรื่องการเงินไปทำไม เพราะถ้าคุณมีความรู้ คุณมีโอกาสจะเจริญก้าวหน้าไปอีกไกล แต่ถ้าคุณไม่รู้ โลกนี้จะเป็นโลกที่น่ากลัวสำหรับคุณ เป็นโลกที่คนกล้าก้าวไปข้างหน้าอย่างท้าทาย ในขณะที่อีกหลายๆ คนยังยืนอยู่กับที่ กับซากชีวิตที่ผุผังลงทุกวัน

เมื่อ 300 ปีก่อน ที่ดินคือขุมทรัพย์ ใครเป็นเจ้าของที่ก็จะร่ำรวยเป็นเศรษฐี ต่อมาเป็นยุคของโรงงานและการผลิต ซึ่งอเมริกาเป็นประเทศผู้นำในยุคนั้น เจ้าของโรงงานเป็นเจ้าของขุมทรัพย์ *ปัจจุบันเป็นยุคของข้อมูล ใครมีข้อมูลมากที่สุดและด่วนที่สุดเป็นเจ้าของขุมทรัพย์* ปัญหาคือข้อมูลถูกส่งไปทั่วโลกด้วยความเร็วเท่ากับแสง ขุมทรัพย์จึงปราศจากขอบเขตเหมือนกับที่ดินหรือโรงงาน ความเปลี่ยนแปลงจึงเกิดง่ายขึ้นและเร็วขึ้น จำนวนมหาเศรษฐีจะเพิ่มขึ้นในเวลาอันรวดเร็ว พร้อมกับคนที่ถูกทิ้งไว้ข้างหลังก็จะมีจำนวนมากขึ้น

ทุกวันนี้ผมเห็นคนที่ตรากตรำทำงานหนักขึ้นๆ เพราะยังติดยึดอยู่กับความคิดเก่าๆ เขาไม่ต้องการเห็นการเปลี่ยนแปลง ผมรู้จักคนที่ตกงานสูญเสียบ้านและโทษว่าเป็นความผิดของนายจ้าง ปัญหาเศรษฐกิจ บ้างก็ว่าเพราะเทคโนโลยีเข้ามาแทนที่แรงงานคน ความคิดเก่าๆ แบบนี้ได้กลาย

เป็นหนี้สินไปเสียแล้ว เพราะพวกเขาลืมคิดไปว่าสิ่งที่เคยเป็นทรัพย์สินมาในวันนี้มันไม่ใช่อีกต่อไป วันวานมันผ่านเลยไปแล้ว

บ่ายวันหนึ่งผมกำลังสอนเรื่องการลงทุนโดยใช้เกมกระแสเงินสดที่ผมคิดค้นขึ้นเป็นอุปกรณ์ช่วยสอน เพื่อนผมพาเพื่อนหญิงคนหนึ่งเข้ามาฟัง เธอเพิ่งหย่ากับสามีและเจ็บปวดกันเรื่องแบ่งแยกสินสมรสมาก เพื่อนผมคิดว่าบทเรียนของผมอาจจะช่วยอะไรเธอได้บ้าง เกมกระแสเงินสดสอนให้รู้จักงบดุล งบกำไรขาดทุน และเรียนรู้ว่าเงินสดวิ่งเข้าออกอย่างไรในงบทั้งสองนี้ ได้รู้ว่าความมั่งมีมาจากการทำให้ช่องทรัพย์สินโตขึ้นและสร้างรายได้มากกว่ารายจ่าย *เมื่อทำอย่างนี้ได้ คุณก็จะได้ออกจาก "สนามแข่งหนู" ไปสู่สนามแข่งรถกรังปรีซ์กับเขาเสียที*

อย่างที่ผมเคยบอก บางคนชอบเกมนี้ บางคนไม่ชอบ และบางคนก็ไม่เข้าใจประเด็นของการเล่น ดังเช่นผู้หญิงคนนี้ ครั้งหนึ่งเธอจับได้การ์ดเรือครั้งแรกเธอดีใจที่ได้เป็นเจ้าของเรือ แต่เมื่อเพื่อนผมอธิบายให้ฟังว่าเรือที่เธอได้มานั้นมีผลอย่างไรต่องบดุลและงบกำไรขาดทุนของเธอ เธอเริ่มอารมณ์เสียและโทษว่าเธอไม่ชอบคิดเลขมาแต่ไหนแต่ไรแล้ว ทุกคนในโต๊ะเกมรอให้เพื่อนผมอธิบายให้เธอเข้าใจถึงตัวเลขในงบดุลและกระแสเงินสดที่เปลี่ยนไปเพราะเรือลำนี้ จนกระทั่งเธอเข้าใจว่าเรือเป็นภาระที่ทำให้เธอประสบปัญหา ช่วงท้ายของเกมเธอต้องลดขนาดการเงินของตัวเอง แถมยังมีลูกเป็นเกมที่ค่อนข้างโหดร้ายสำหรับเธอมากทีเดียว

หลังเลิกเรียน เพื่อนผมเล่าให้ฟังว่าเธอไม่ชอบเกมนี้เพราะเธอตั้งใจมาเรียนรู้เรื่องการเงินการลงทุน แต่กลับทำให้เธอเสียเวลากับเกมเด็กๆ เพื่อนผมพยายามบอกให้เธอลองคิดดีๆ ว่าเกมสะท้อนอะไรในตัวเธอออกมาบ้างหรือไม่ เธอไม่เห็นด้วยว่าเกมจะช่วยอะไรได้ เธอจึงขอเงินคืนและกลับไป

ตั้งแต่ปี 1984 ผมมีรายได้เป็นล้านเหรียญจากการสอนหนังสือโดย

ใช้เกมช่วยกระตุ้นความสนใจ ซึ่งต่างจากการสอนแบบเล็คเชอร์ที่โรงเรียนปฏิบัติอย่างเคร่งครัด หลังจากจบเกม ผมจะถามนักเรียนว่าเขาได้เรียนรู้อะไรบ้าง และยังขาดความรู้อะไรอีกบ้าง ที่สำคัญคือเกมสามารถชี้ให้เห็นลักษณะนิสัยของผู้เล่นได้เป็นอย่างดี เพื่อนผมโทรฯ มาเล่าเรื่องเพื่อนของเธอว่าตอนนี้เริ่มอารมณ์ดีแล้ว และเริ่มมองเห็นความสัมพันธ์ของเกมและชีวิตของเธอ เธอและสามีไม่ได้ร่ำรวยมหาศาลก็จริง แต่ก็มีสมบัติพัสถานที่ช่วยกันสะสมเป็นชิ้นเป็นอันอยู่จำนวนมาก หลังจากเลิกกัน นอกจากพบว่าสามีไปมีภรรยาน้อยที่เด็กกว่าแล้ว เธอยังได้พบว่าสมบัติที่อุตส่าห์สะสมกันมาตลอด 20 ปีของชีวิตแต่งงานนั้นไม่มีอะไรมีมูลค่าพอที่จะเอามาแบ่งกันไปตั้งตัวได้เลย 20 ปีกับความสุขสนุกสนาน และ 20 ปีกับกรุสมบัติที่ไร้ค่า

เธอเริ่มรู้สึกตัวว่าเหตุที่เธออารมณ์เสียกับเกมและงบดุลที่เล่นกันนั้นเพราะเธออับอายที่จะยอมรับว่าเธอไม่มีความรู้เรื่องนี้เลยแม้แต่น้อยเพราะเธอเชื่อมาตลอดว่าการเงินเป็นงานของผู้ชาย เธอมีหน้าที่ดูแลบ้านครอบครัว และสันทนาการต่างๆ แต่สถานภาพทางการเงินอยู่ในความดูแลของสามี เธอเชื่อว่าในช่วง 5 ปีหลัง สามีเริ่มยักยอกเงินไปเป็นส่วนตัวเธอโกรธที่ตามสามีไม่ทัน โกรธที่ไม่เคยรู้ว่ามีหญิงอื่นแทรกเข้ามาในชีวิตคู่ของเธอ

เกมกระดานหลายประเภทที่สะท้อนให้เห็นซึ่งลักษณะต่างๆ ของผู้เล่นถ้าเพียงแต่เราจะใส่ใจ ไม่นานมานี้ ผมบ่นกับภรรยาว่าร้านซักแห้งของเราต้องทำกางเกงผมหดแน่นอน เธอเอามือจิ้มที่พุงผมแล้วว่า "ไม่ใช่กางเกงหรอกที่เล็กลง แต่บางอย่างมันใหญ่ขึ้นต่างหาก" ...ก็ตัวผมน่ะสิ!

เกม "กระแสเงินสด" เป็นเกมที่ช่วยให้ผู้เล่นรู้จักวิเคราะห์ทางเลือก เช่นถ้าคุณหยิบได้เรือ แปลว่าคุณมีหนี้เพิ่ม คำถามคือ "แล้วคุณจะทำอย่างไร" "คุณมีทางเลือกทางการเงินอย่างไรบ้าง" จุดประสงค์ของเกมคือช่วยให้คุณ

คิดและสร้างทางเลือกใหม่ๆ ให้กับตัวเอง

ผมดูคนเล่นเกมมามากกว่าพันคน ส่วนมากคนที่ออกจาก "สนามแข่งหนู" ได้สำเร็จและเร็วที่สุดคือคนที่มีพื้นฐานความเข้าใจเรื่องตัวเลขและมีความคิดสร้างสรรค์ เขาสามารถมองเห็นข้อเลือกต่างๆ ได้ในทันที ส่วนคนที่ช้าที่สุดคือคนที่ไม่สันทัดเรื่องตัวเลขและไม่เข้าใจอำนาจแห่งการลงทุน คนรวยส่วนใหญ่จะเป็นคนที่มีแนวคิดสร้างสรรค์โดยเฉพาะในการคำนวณความเสี่ยง

และก็มีคนจำนวนมากที่เล่นเกมแล้วได้เงินสดจำนวนมาก แต่ไม่รู้จะทำอะไรกับเงินเหล่านั้น ในที่สุดก็ไม่ประสบความสำเร็จแม้จะมีเงินมากมาย ซึ่งไม่ต่างจากชีวิตจริงเลย มีคนจำนวนมากมีเงิน แต่สู้คนอื่นๆ ไม่ได้

การจำกัดทางเลือกของตนเองก็เหมือนการยึดติดอยู่กับความคิดเก่าๆ เหมือนเพื่อนผมคนหนึ่งที่ตอนนี้ต้องทำงานถึงสามแห่ง ยี่สิบปีก่อนเขารวยที่สุดในชั้นเรียน เมื่อโรงงานน้ำตาลที่เขาทำอยู่ถูกปิด เขาคิดอยู่อย่างเดียวว่าเขาต้องหางานใหม่ที่ใกล้เคียงกับที่เคยทำและทำงานให้มากขึ้น แต่ไม่มีที่ไหนรับเพราะตำแหน่งของเขาสูงเกินไป เขาจึงต้องยอมทำงานที่ให้เงินเดือนน้อยกว่าที่เคยได้ และต้องทำถึงสามแห่งเพื่อให้มีรายได้เพียงพอสำหรับความเป็นอยู่ประจำวัน

คนเล่นเกมอีกประเภทหนึ่งจะบ่นแต่ว่าไม่เคยหยิบได้การ์ดดีๆ กับเขาเลย คนเหล่านี้ได้แต่นั่งรอว่าสักวัน "โอกาสดีๆ" จะวิ่งมาชน และก็มีคนที่ได้การ์ดดีๆ แต่ไม่มีเงิน จึงได้แต่นั่งรอและบ่นว่าไม่มีเงิน ปล่อยให้โอกาสดีๆ หลุดมือไป อีกประเภทคือคนที่หยิบได้การ์ดดีมาก อ่านคำในการ์ดเสียงดังสนั่น แต่ไม่รู้หรอกว่านั่นคือ "โอกาส" คนพวกนี้มีเงิน มีจังหวะ แต่มองไม่เห็น "โอกาส" ไม่เห็นว่ามันจะทำให้เขาออกจาก "สนามแข่งหนู" ได้อย่างไร ในชีวิตจริง มีคนประเภทนี้จำนวนมากที่มองไม่เห็นโอกาสที่วางอยู่ในมือ ได้แต่นั่งรอ แล้ววันหนึ่งคนอื่นก็คว้าเอาไป

ความรู้ทางการเงินช่วยให้คุณมีทางเลือก ถ้าสบ "โอกาส" เรามีทางเลือกอื่นใดอีกบ้าง และหากคุณสบ "โอกาส" แต่ไม่มีเงิน ธนาคารไม่ปล่อยกู้ คุณจะทำอย่างไรเพื่อให้ได้เงินมาใช้กับ "โอกาส" ที่ได้รับ และถ้าสิ่งที่คุณหวังไม่เป็นตามที่คิด คุณจะแก้ไขสถานการณ์อย่างไร นี่คือความรู้ทางการเงิน คำว่า "อะไร" ไม่สำคัญเท่า "อย่างไร" ไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้น สิ่งสำคัญคือคุณจะทำอย่างไร ทำอย่างไรจึงจะให้ธนบัตรใบละบาทกลายเป็นใบละร้อย เงินร้อยกลายเป็นเงินล้าน นี่แหละ...คือการใช้ความรู้ไหวพริบ และความคิดสร้างสรรค์ เพื่อแก้ปัญหาการเงิน

คนส่วนมากรู้วิธีแก้อยู่อย่างเดียวคือ ทำงานมากขึ้น เก็บออม ถ้าไม่พอก็หยิบยืมกู้ธนาคาร เพราะฉะนั้นคุณจะเรียนรู้ไหวพริบทางการเงินไปทำไม เพื่อจะได้เป็นคนประเภทที่กำหนดโชคชะตาของตนเอง คุณสามารถนำสิ่งต่างๆ ที่เกิดขึ้นมาทำให้เกิดประโยชน์ต่อตัวคุณได้ น้อยคนนักจะรู้ว่าแท้จริงแล้ว "โชค" ไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ เช่นเดียวกับเงิน และถ้าคุณอยากมีโชคมีเงิน แทนที่จะต้องทำงานหนัก คุณต้องมีไหวพริบทางการเงิน ถ้าคุณเป็นคนประเภทที่ชอบรอโอกาสดีๆ คุณจะต้องรอไปอีกนาน เหมือนรอไฟเขียวในท้องถนนบ้านเรานั่นเชียวครับ

ตอนที่ผมกับไมค์ยังเด็ก และพยายามทำเหรียญเงินจากปูนปลาสเตอร์ พ่อรวยบอกว่าเราสองคนเกือบได้รู้ความลับของคนรวยแล้ว พ่อบอกว่า*คนจนและชนชั้นกลางทำงาน* ***เพื่อเงิน*** *แต่คนรวย* ***ทำเงิน*** ยิ่งเราคิดว่าเงินเป็น "ของจริง" เราก็ยิ่งต้องทำงานหนักขึ้นเพื่อเงิน แต่ถ้าเรามองว่าเงินไม่ใช่ "ของจริง" เราจะยิ่งรวยขึ้นๆ

"ผมงงไปหมดแล้ว"

"ทำไมเงินจึงไม่ใช่ 'ของจริง' ล่ะฮะ" ไมค์ถาม

"เงินเป็นเพียงสิ่งที่มนุษย์ตกลงกันไว้เท่านั้นเอง" พ่อรวยตอบ

สมบัติที่มีค่าที่สุดคือ **สติปัญญา** ถ้าได้รับการฝึกฝนอย่างดีเราจะ

สามารถสร้างความมั่งมีให้ได้ในชั่วพริบตา มากมายมหาศาลกว่าที่พระราชาและพระราชินีเมื่อสามร้อยปีก่อนจะจินตนาการได้ เช่นเดียวกันสติปัญญาที่ปราศจากการฝึกฝนก็สามารถทำให้เราจนไปชั่วลูกชั่วหลาน *ในยุคแห่งข้อมูลข่าวสารเช่นปัจจุบัน ความร่ำรวยเพิ่มขึ้นรวดเร็ว คนบางคนรวยขึ้นในพริบตาโดยไม่ต้องใช้อะไรเลยนอกจากความคิดและข้อตกลง* ลองถามพวกที่เล่นหุ้นดูสิครับ มีตัวอย่างให้พบเห็นอยู่เสมอ มีคนทำเงินได้เป็นร้อยล้าน โดยไม่ต้องใช้อะไรเลยจริงๆ ไม่มีแม้แต่ธนบัตรสักใบเดียว ทุกอย่างเกิดจากข้อตกลง จากสัญญาณมือในห้องค้าหุ้น จากกระดานหุ้นในโตรอนโตถึงกระดานหุ้นในลิสบอน ผมโทรฯ หาโบรกเกอร์ สั่งให้ซื้อและขายแค่คลิกเดียว เงินไม่ได้เปลี่ยนมือไปไหนเลย ทุกอย่างเกิดจากข้อตกลงระหว่างกัน

เพราะฉะนั้น "เราต้องเรียนรู้เรื่องการเงินไปทำไม" คุณเท่านั้นที่จะตอบได้ สำหรับผม เพราะผมต้องการได้เงินในเวลารวดเร็ว ไม่ใช่เพราะผมจำเป็นต้องได้เงิน แต่เพราะผมอยากได้ เพราะมันทำให้ผมมีความสุขในการเรียนทุกครั้ง ผมฝึกฝนไหวพริบทางการเงินตลอดเวลา เพราะผมต้องการเป็นคนหนึ่งในสนามแข่งขันกรังปรีซ์ ต้องการเป็นส่วนหนึ่งของโลกที่กำลังวิวัฒนาการไปด้วยความรวดเร็ว เป็นยุคของการใช้สมองใช้ความคิด ไม่ใช่การใช้กำลังหรือแรงงานอีกต่อไป เพราะนี่คือสิ่งที่กำลังเกิดขึ้นจริง รวดเร็ว...ทันสมัย...ท้าทาย...และสนุก ผมจึงต้องพัฒนาความรู้ทางการเงินของผม เพราะผมต้องการก้าวไปกับคนที่ก้าวไปข้างหน้าอย่างกล้าหาญ ผมไม่ต้องการถูกทิ้งอยู่ข้างหลังกับคนจำนวนมาก

ผมจะยกตัวอย่างวิธีทำเงินสักเรื่องหนึ่ง สมัยต้นปี 1990 เศรษฐกิจที่เมืองฟีนิกซ์มีปัญหาหนัก ผมนั่งดูโทรทัศน์รายการ "อรุณสวัสดิ์อเมริกา (Good Morning America)" นักการเงินคนหนึ่งกำลังวิเคราะห์สภาวะวิกฤติเศรษฐกิจที่กำลังเผชิญอยู่ แล้วเขาก็แนะนำให้ผู้ชมออมเงิน โดยเก็บเงิน

เดือนละ 100 เหรียญ ภายใน 40 ปีคุณก็จะได้เป็นมหาเศรษฐี

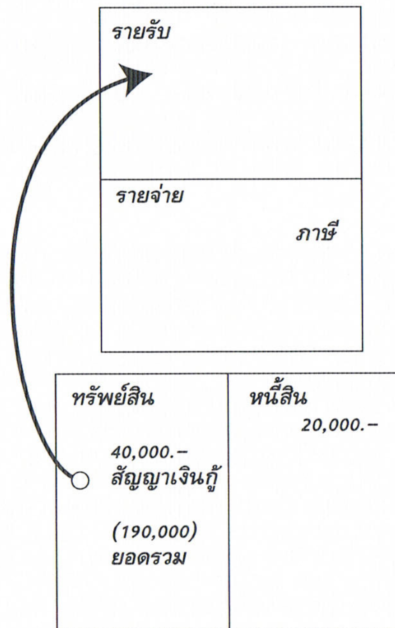
การออมเงินเดือนละ 100 เหรียญเป็นความคิดที่ไม่เลวหรอก เป็นทางเลือกที่คนส่วนใหญ่นิยมปฏิบัติอยู่แล้ว ปัญหาก็คือว่ามันทำให้คุณมองไม่เห็นโอกาส คุณอาจจะพลาดโอกาสทำเงินมากกว่าล้านก่อนอายุ 40 ปีไปอย่างน่าเสียดาย *อย่างที่ผมบอก ช่วงนั้นเศรษฐกิจแย่มาก แต่สำหรับนักลงทุน นี่คือโอกาส คนอื่นพยายามขายแต่ผมซื้อ ไม่มีคำว่า "ออมเงิน" อยู่ในสารบบของผมเลย* เงินสดจำนวนมากของผมอยู่ในหุ้นและอพาร์ตเมนต์ แต่ผมก็ยังซื้อจนไม่มีเงินสดเหลือ ช่วงนั้นผมกับภรรยาทำเงินได้มากกว่าล้านเหรียญ *วิกฤติเศรษฐกิจคือโอกาสทองของนักลงทุน ซึ่งผมมิอาจปล่อยให้ผ่านไปได้*

บ้านราคา 100,000 เหรียญลดเหลือ 75,000 แทนที่ผมจะติดต่อซื้อจากโบรกเกอร์ ผมตรงไปที่ศาลล้มละลาย และมองหาบ้านถูกยึด ซึ่งผมจะสามารถซื้อบ้านราคา 75,000 เหรียญได้ในราคาเพียง 20,000 เหรียญ ผมวางเงินมัดจำไว้กับทนายเป็นจำนวน 2,000 เหรียญ ซึ่งผมกู้เพื่อนมาด้วยดอกเบี้ย 200 เหรียญในระยะเวลา 90 วัน ระหว่างที่ทนายดำเนินการเรื่องเอกสาร ผมก็เอาบ้านหลังนี้ไปลงโฆษณาโดยเสนอบ้านมูลค่า 75,000 เหรียญ แต่ขายในราคา 60,000 เหรียญ โดยผู้ซื้อไม่ต้องวางเงินดาวน์ เชื่อไหมครับว่ารับโทรศัพท์กันแทบไม่ทัน ผมเลือกผู้ซื้อที่มีแนวโน้มดีๆ ไว้จำนวนหนึ่ง ทันทีที่เอกสารเรียบร้อยและผมเป็นเจ้าของบ้านอย่างถูกต้อง ผมเปิดบ้านให้ผู้ซื้อเข้าชมทันที และสามารถขายบ้านได้ภายในไม่กี่นาที ผมให้ผู้ซื้อจ่ายค่าดำเนินการ 2,500 เหรียญ ซึ่งผมนำเอาไปชำระหนี้เพื่อนเป็นเงิน 2,200 เหรียญ จากนั้นก็เป็นของบริษัทจัดการเรื่องเอกสารสัญญาซื้อขายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อนผมมีความสุขที่อยู่ๆ ก็ได้เงินดอกเบี้ย 200 เหรียญ ผู้ซื้อบ้านก็มีความสุขเพราะได้บ้านราคาดีไม่ต้องมีเงินดาวน์ ทนายยิ้มเพราะปิดแฟ้มได้ ส่วนผม...สุขโขสโมสรเพราะผมขายบ้านในราคา

60,000 เหรียญ โดยมีต้นทุนเพียง 20,000 เหรียญ ผมได้ 40,000 เหรียญจากตั๋วสัญญาใช้เงินจากผู้ซื้อที่อยู่ในช่องทรัพย์สิน เวลาที่เสียไปกับการทำงานครั้งนี้เพียง 5 ชั่วโมงเอง

ตอนนี้คุณก็มีความรู้เรื่องการเงินและเข้าใจตัวเลขบ้างแล้ว รูปที่ 19 แสดงให้เห็นว่าผมทำเงินอย่างไร

เงินที่ได้จำนวน 40,000 เหรียญ สร้างขึ้นในช่องทรัพย์สินโดยไม่ถูกหักภาษี เมื่อคำนวณอัตราดอกเบี้ย 10% ผมจะมีเงินสดเป็นรายได้ปีละ 4,000 เหรียญ



รูปที่ 19

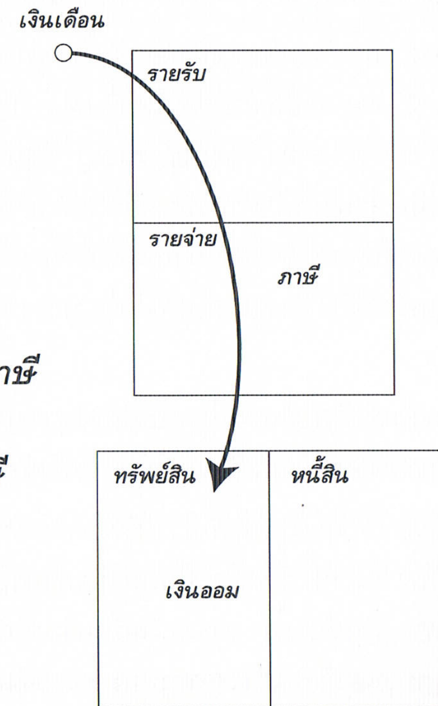
ช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ ผมและภรรยาทำการซื้อขายลักษณะนี้ถึง 6 ครั้งระหว่างเวลาว่าง ขณะที่เงินส่วนใหญ่ของเรายังอยู่ในตลาดหุ้นและอสังหาริมทรัพย์ เราก็ยังสามารถขยายช่องทรัพย์สินให้โตขึ้นอีก 190,000 เหรียญ (และรับดอกเบี้ยร้อยละ 10 จากตั๋วสัญญาใช้เงิน) รวมทั้ง 6 ครั้ง ผมมีรายรับ 19,000 เหรียญต่อปี เป็นรายได้ในนามบริษัทเพื่อเป็นค่าใช้จ่าย

บริษัท เช่น รถบริษัท น้ำมันรถ ค่าเดินทาง ประกันภัย งบเลี้ยงลูกค้า และอื่นๆ กว่ารัฐบาลจะได้ภาษีจากเงินส่วนนี้ มันก็ได้ใช้ไปกับสิ่งต่างๆ ที่เรียกว่าค่าใช้จ่ายก่อนหักภาษีตามที่กฎหมายอนุญาตไว้เรียบร้อยแล้ว

นี่เป็นตัวอย่างการทำเงินและเก็บรักษาให้เจริญงอกงามโดยใช้ไหวพริบทางการเงิน

ลองคิดดูสิครับว่าคุณต้องใช้เวลานานแค่ไหนเพื่อจะเก็บเงินได้ 190,000 เหรียญ ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารไหนที่ให้คุณร้อยละ 10 เป็นเวลา 30 ปี ผมหวังว่าเขาจะไม่จ่ายผมเต็มจำนวน เพราะถ้าเป็นอย่างนั้นผมจะโดนหักภาษีทันทีที่รับเงินต้นคืนมา ในขณะที่เงิน 19,000 เหรียญ ผ่อนชำระเป็นเวลา 30 ปี ผมจะมีรายได้ทั้งสิ้นจากการนี้กว่า 500,000 เหรียญ

เงินออม ต้องใช้เวลานานเท่าไร จึงจะเก็บเงินได้ 40,000 เหรียญ และถ้าต้องเสียภาษีร้อยละ 50 คุณจะถูกหักภาษีไปเท่าไร?



รูปที่ 20

หลายคนถามว่า แล้วถ้าผู้ซื้อเบี้ยว.... ก็ดีสิครับ ผมก็ได้บ้านกลับมาเสนอขายอีกครั้ง เพราะตลาดที่อยู่อาศัยในฟีนิกซ์กำลังเติบโตมากในช่วงปี 1994-1997 และผมก็จะได้ค่าดำเนินการอีก 2,500 เหรียญฟรีๆ จะขายสักกี่ครั้งก็ไม่มีวันขาดทุนหรอกครับ เพราะสำหรับผู้ซื้อบ้านไม่ต้องวางเงินดาวน์เป็นข้อเสนอขายบ้านที่พิเศษสุดอยู่แล้ว เพราะฉะนั้นเงินที่ได้ เช่น ค่าดำเนินการ ผมเอาไปจ่ายหนี้เพื่อนทันที ผมไม่ต้องควักกระเป๋าสักแดงเดียวในการลงทุนครั้งนี้ หากมีการขายครั้งที่สองเกิดขึ้น ผมจะเก็บ 2,000 เหรียญ และยืดเวลาผ่อนบ้านเป็น 30 ปี ไม่รู้สิครับว่าอัตราส่วนผลตอบแทนการลงทุน (ROI) ของผมจะเป็นเท่าไร แต่ต้องดีกว่าเก็บเดือนละ 100 เหรียญแน่นอน ซึ่งจริงๆ แล้วคุณต้องเก็บถึงเดือนละ 150 เหรียญหลังถูกหักภาษีจึงจะเหลือ 100 เหรียญ - ปลอดภัย แต่ไม่ค่อยฉลาด

ในปี 1997 ขณะที่ผมเขียนหนังสือเล่มนี้ ตลาดอสังหาริมทรัพย์กำลังบูมสุดขีดที่ฟีนิกซ์ ต่างจากเมื่อห้าปีก่อนโดยสิ้นเชิง บ้านที่ผมเคยขายในราคา 60,000 เหรียญ ปัจจุบันราคา 110,000 เหรียญ ยังมีบ้านถูกยึดอยู่ในตลาดอยู่บ้าง แต่ไม่มีอะไรน่าสนใจสำหรับผมซึ่งไม่มีเวลาออกไปตระเวณดูมากนัก ผู้ซื้อหลายคนใช้ความรู้ทางการเงินและได้ราคาดี แต่หลายคนผิดหวัง ตลาดเปลี่ยนแปลงไป ถึงเวลาที่เราจะต้องมองหาสิ่งอื่นมาขยายช่องทรัพย์สินของเรา

"ทำอย่างนั้นที่นี่ไม่ได้หรอก" "ใช่...ผิดกฎหมาย" "อย่ามาโน้มน้าวหน่อยเลย" เป็นคำวิจารณ์ที่ผมได้ยินเสมอ มากกว่าคำว่า "ช่วยสอนฉันบ้างสิ"

ไม่มีอะไรยาก คุณไม่ต้องมีความรู้พีชคณิตหรือคณิตศาสตร์ชั้นสูง ผมไม่ต้องยุ่งกับงานเอกสารเพราะเป็นหน้าที่ของบริษัทพวกเอสโครว์ ไม่ต้องซ่อมหลังคา แต่งห้องน้ำ เพราะนั่นเป็นเรื่องของผู้ซื้อ หากเจอผู้ซื้อเบี้ยวก็ไม่มีปัญหา เอาบ้านมาขายใหม่ กฎหมายมีหน้าที่จัดการเรื่องนี้ให้คุณอยู่แล้ว

แม้ว่ากรณีนี้จะใช้ไม่ได้กับเมืองที่คุณอยู่ แต่อย่างน้อยก็เป็นตัวอย่างที่ชี้ให้เห็นว่ากระบวนการทางการเงินแบบพื้นๆ สามารถทำเงินให้คุณหลายร้อยหลายพันเหรียญ โดยคุณไม่ต้องควักกระเป๋าหรือรับความเสี่ยงใดๆ เลย นี่คือตัวอย่างที่ดีของการเปลี่ยนข้อตกลงให้กลายเป็นเงินขึ้นมา คนมีความรู้ระดับมัธยมก็เข้าใจและทำได้

แต่เชื่อไหมว่าคนส่วนมากไม่เข้าใจ เพราะพวกเขาปักหลักฝังใจอยู่กับการ "ทำงานหนักและเก็บออม"

การได้เงินมา 190,000 เหรียญโดยไม่เสียภาษี และใช้เวลาทำงานเพียง 30 ชั่วโมง คุณคิดว่าหนักไหม คุณคิดว่าอย่างไหนงานหนักกว่ากัน

1. ทำงานหนัก ถูกหักภาษีร้อยละ 50 ที่เหลือเข้าบัญชีเงินฝาก ซึ่งได้ดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 5 แถมยังต้องเสียภาษีอีก *หรือ*

2. ใช้เวลาเรียนรู้เรื่องการเงิน และใช้สมองสร้างช่องทรัพย์สิน

อย่าลืมว่าเวลาเป็นสิ่งมีค่าสำหรับคุณ ถ้าคุณเลือกข้อที่ 1 คุณต้องใช้เวลานานเท่าไรจึงจะเก็บเงินได้ถึง 190,000 เหรียญ

ทีนี้คุณคงเข้าใจแล้วใช่ไหมว่าทำไมผมจึงส่ายหัวทุกครั้งที่ได้ยินผู้ปกครองพูดถึงลูกๆ ว่า "ลูกดิฉันเรียนเก่ง ได้ที่หนึ่งตลอด" เท่านี้เพียงพอแล้วหรือ

ผมทราบดีว่าตัวอย่างข้างต้นเป็นเพียงเทคนิคการลงทุนเล็กๆ ที่ผมยกขึ้นมา ก็เพื่อเป็นตัวอย่างว่าเงินเล็กน้อยย่อมกลายเป็นเงินก้อนใหญ่ได้ถ้าคุณมีไหวพริบทางการเงิน ซึ่งได้จากพื้นฐานความรู้ทางการเงินที่มั่นคง ผมเคยกล่าวและขอกล่าวอีกหลายๆ ครั้งว่าไหวพริบทางการเงินประกอบด้วยทักษะ 4 ข้อใหญ่ต่อไปนี้

1. ความเข้าใจและความสามารถในการอ่านตัวเลข

2. กลยุทธ์ในการลงทุน (ศิลปะในการทำเงิน)

3. การตลาด อุปสงค์-อุปทาน (Supply–Demand) อเล็กซานเดอร์ เกรแฮม เบลล์ และบิล เกตส์ มีสิ่งที่ตลาดต้องการ บ้านมูลค่า 75,000 เหรียญ ขายได้ในราคา 60,000 เหรียญ มีต้นทุนเพียง 20,000 เหรียญ คือผลจากความต้องการของตลาด คือมีคนต้องการซื้อ และมีคนพร้อมที่จะขาย

4. กฎเกณฑ์ ความรู้ความเข้าใจเรื่องกฎระเบียบทางบัญชี บริษัท นิติบุคคล รัฐ และกฎหมายต่างๆ ที่ใช้บังคับในประเทศ ผมสนับสนุนให้เล่นอยู่ในกติกาเสมอ

ทั้ง 4 ข้อคือพื้นฐานสำคัญที่จำเป็นสำหรับการสร้างความมั่งมี ไม่ว่าจะเป็นการซื้อบ้านหลังเล็กๆ อพาร์ตเมนต์หลังใหญ่ บริษัท หุ้น พันธบัตร กองทุนรวม สินค้าที่เป็นคอมมอดิตี้ บัตรเบสบอล หรืออะไรก็ตาม

ปี 1996 ตลาดอสังหาริมทรัพย์เริ่มปรับตัวดีขึ้น ทุกคนหันมาลงทุนในอาคารบ้านเรือน ตลาดหุ้นก็ปรับมาอยู่ในแดนบวก เป็นที่นิยมของนักลงทุนจำนวนมาก เศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกาหันไปในทิศทางที่ดีขึ้น เป็นช่วงที่ผมเริ่มปล่อยขายและเดินทางไปเปรู นอร์เวย์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ ลักษณะการลงทุนของเราเปลี่ยนไป ผมหยุดซื้ออสังหาริมทรัพย์ และได้แต่นั่งดูมูลค่าช่องทรัพย์สินของเราโตขึ้น รอจังหวะดีๆ ที่คงจะทยอยขายออกไปอีก ขึ้นอยู่กับกฎหมายใหม่ที่อยู่ระหว่างการพิจารณาของรัฐสภาด้วยเหมือนกัน คาดว่าอาจจะได้ขายบ้าน 6 หลังที่ผมเล่าให้ฟังและเปลี่ยนจากตั๋วสัญญาใช้เงินมาเป็นเงินสดทั้งหมด ซึ่งคงต้องปรึกษานักบัญชีของผมว่าจะจัดการกับเงินสดที่ได้อย่างไรดี

ประเด็นที่ผมอยากชี้ให้เห็นคือ การลงทุนทุกอย่างมีขึ้นมีลง ตลาดดีไม่ดี เศรษฐกิจบูมหรือวิกฤติ ทุกวันมีโอกาสผ่านเข้ามาในชีวิตไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง แต่ส่วนมากเราจะมองไม่เห็นโอกาสเหล่านั้น แต่มันยังอยู่ตรงนั้น ยิ่งโลกเปลี่ยนไปรวดเร็ว เทคโนโลยีเจริญขึ้น โอกาสก็มีมากขึ้น

ต่อคำถามที่ว่า "เราจะเรียนเรื่องการเงินไปทำไม" ขอตอบอีกครั้งว่าคุณเท่านั้นที่จะตอบได้ ผมเรียนเพราะผมรู้ว่าการเปลี่ยนแปลงมากมายกำลังมาถึง ผมต้องการหมุนไปกับโลกที่เปลี่ยนแปลงมากกว่าที่จะยึดติดอยู่กับอดีต ผมจะพัฒนาความรู้ของผมไปเรื่อยๆ เพราะรู้ว่าเราจะต้องประสบทั้งยุคมืดและยุคสว่าง ในแต่ละยุคจะมีบางคนล้มลุกคลุกคลาน มีคนอ้อนวอนร้องขอความช่วยเหลือ ขณะเดียวกันบางคนก็จะได้รับสิ่งที่ดูเหมือนไร้ค่าที่ชีวิตหยิบยื่นให้ - ชีวิตทุกคนก็เจอแบบนี้ในบางเวลา - แต่เขาก็สามารถเปลี่ยนมันให้กลายเป็นเงินล้านขึ้นมาได้ นี่แหละที่เรียกว่าไหวพริบทางการเงิน

หลายคนถามว่าแล้วผมมีประสบการณ์อะไรในการทำเงินล้านทำนองนี้มาแล้วบ้าง ผมไม่อยากเล่ารายละเอียดมากนัก เดี๋ยวบางคนอาจจะเข้าใจว่าผมโอ้อวด เรื่องที่ผมยกมาเล่าเป็นเพียงตัวอย่างให้เห็นและเข้าใจเป็นกรณีง่ายๆ ผมเลือกตัวอย่างนี้เพราะอยากให้ง่ายต่อการเข้าใจ ยิ่งง่ายก็จะยิ่งเข้าใจทักษะ 4 ข้อใหญ่ที่กล่าวมาแล้วข้างต้นได้

จริงๆ แล้วผมลงทุนอยู่สองอย่างคืออสังหาริมทรัพย์และหุ้นเล็กๆ อสังหาริมทรัพย์เป็นการลงทุนหลักซึ่งให้เงินสดทำให้มีสภาพคล่อง ในบางโอกาสมูลค่าอาจจะเพิ่มตามตลาด ส่วนหุ้นเป็นการลงทุนเมื่อผมต้องการผลตอบแทนเร็ว

ผมไม่แนะนำให้คุณลงทุนแบบเดียวกับผม ตัวอย่างก็คือตัวอย่าง ถ้าเป็นอะไรที่ผมไม่เข้าใจ ผมจะไม่เข้าไปแตะ ผมสนใจเฉพาะการลงทุนที่ใช้ความรู้เลขคณิตง่ายๆ และสามัญสำนึกก็สามารถทำเงินได้

เหตุผล 5 ข้อที่ผมใช้เรื่องนี้เป็นตัวอย่าง

1. ชักชวนให้คุณเรียนรู้มากขึ้น
2. เพื่อให้เห็นว่าถ้ามีพื้นฐานดี การทำเงินไม่ใช่เรื่องยาก

3. เพื่อให้เห็นว่าทุกคนมีสิทธิ์ร่ำรวยได้

4. เพื่อให้เห็นว่ามีวิธีมากมายที่จะได้เงินล้าน

5. เพื่อให้เห็นว่าไม่ใช่วิชาที่ยากเกินกว่าคนอย่างเราจะเข้าใจได้

ในปี 1989 ผมเคยวิ่งออกกำลังในหมู่บ้านน่าอยู่แห่งหนึ่งในเมืองพอร์ตแลนด์ รัฐโอเรกอน เป็นชานเมืองที่มีบ้านหลังเล็กๆ น่ารักเหมือนในนิทานเรื่องหนูน้อยหมวกแดงหลายหลัง มีป้ายบอกขายอยู่เต็มไปหมด ธุรกิจไม้ตกต่ำ ตลาดหุ้นย่ำแย่ เศรษฐกิจถดถอย มีอยู่หลังหนึ่งติดป้ายขายไว้นานกว่าเพื่อน วันหนึ่งผมวิ่งผ่านไปและได้มีโอกาสพบกับเจ้าของบ้านที่หน้าตาดูไม่ค่อยมีความสุขนัก

"ขายเท่าไรครับ" ผมถาม

เจ้าของบ้านยิ้มอย่างฝืนๆ และตอบว่า "คุณให้เท่าไรล่ะ ผมติดป้ายขายมาปีกว่าแล้ว ไม่เคยมีใครสนใจเข้ามาดูเลย"

"ขอผมเข้าไปดูได้มั้ย"

ครึ่งชั่วโมงต่อมา ผมซื้อบ้านหลังนั้นในราคาถูกกว่าที่บอกขาย 20,000 เหรียญ เป็นบ้านสองห้องนอนหลังเล็กๆ น่ารักมาก สีฟ้าอ่อนตัดด้วยสีเทา ปลูกตั้งแต่ปี 1930 ข้างในมีเตาผิงเล็กๆ เป็นบ้านที่เหมาะสำหรับให้คนเช่า ผมจ่ายเงินดาวน์ให้กับเจ้าของบ้านไป 5,000 เหรียญ ผมซื้อบ้านราคา 65,000 เหรียญ โดยจ่ายเพียง 45,000 เหรียญ เจ้าของบ้านดีใจที่ขายได้ เขาย้ายออกภายในหนึ่งสัปดาห์ และผมก็หาคนมาเช่าได้ทันที เป็นอาจารย์สอนมหาวิทยาลัย หลังจากหักค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้ว ผมมีรายได้จากการนี้เข้ากระเป๋าเดือนละไม่ถึง 40 เหรียญด้วยซ้ำ ไม่มีอะไรน่าตื่นเต้นเท่าไร

ปีต่อมาตลาดอสังหาริมทรัพย์ในโอเรกอนเริ่มดีขึ้น นักลงทุนจากแคลิฟอร์เนียร่ำรวยจากอสังหาริมทรัพย์ที่บูมสุดขีดในแคลิฟอร์เนีย กระจายการลงทุนขึ้นมาทางเหนือ กว้านซื้อบ้านในรัฐโอเรกอนและวอชิงตัน ผมขายบ้านหลังนั้นให้แก่สามีภรรยาชาวแคลิฟอร์เนียคู่หนึ่งในราคา 95,000 เหรียญ รายได้จากการขายจำนวน 40,000 เหรียญได้รับการยกเว้นการหักภาษีตามมาตรา 1031 (Tax–Deferred Exchange) ผมจึงออกไปหาที่ "พัก" เงินจำนวนนั้น หนึ่งเดือนต่อมาผมพบอพาร์ตเมนต์ขนาด 12 ห้องพักตั้งอยู่ติดกับโรงงานบริษัทอินเทลในเมืองบีเวอร์ตัน รัฐโอเรกอน เจ้าของอยู่เยอรมันและไม่รู้เลยว่าทรัพย์สินของตนมีมูลค่าเท่าไร ราคาขายอยู่ที่ 450,000 เหรียญ ผมเสนอซื้อที่ 275,000 เหรียญ เขาตกลงขายในราคา 300,000 เหรียญ ผมซื้อและถือไว้ 2 ปี และยังคงใช้ประโยชน์จากมาตรา 1031 เราจึงขายอพาร์ตเมนต์นี้ไปในราคา 495,000 เหรียญ แล้วไปซื้ออพาร์ตเมนต์ขนาด 30 ห้องที่เมืองฟีนิกซ์ รัฐอริโซน่า ตอนนั้นเรากำลังมีแผนจะย้ายออกจากโอเรกอนอยู่พอดี ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ฟีนิกซ์ก็เหมือนโอเรกอนเมื่อปี 1989 คือเป็นช่วงขาลง เราซื้ออพาร์ตเมนต์หลังนี้ในราคา 875,000 เหรียญ วางเงินดาวน์ 225,000 เหรียญ ผมมีรายได้จากทั้ง 30 ห้องเดือนละกว่า 5,000 เหรียญ เมื่อตลาดในอริโซน่าเริ่มกระเตื้องขึ้นต่อมาในปี 1996 มีนักลงทุนจากโคโลราโดเสนอราคาให้ผมถึง 1.2 ล้านเหรียญสหรัฐ

ผมกับภรรยาคิดว่าจะขาย แต่อยากรอดูว่ารัฐสภาจะผ่านกฎหมายใหม่หรือไม่ ถ้าผ่านผมคิดว่าราคาอสังหาริมทรัพย์จะสูงขึ้นอีกร้อยละ 15-20 นอกจากนั้นรายได้เดือนละ 5,000 เหรียญก็ไม่เลวเลยทีเดียว

ตัวอย่างนี้ชี้ให้เห็นว่าเงินก้อนเล็กๆ สามารถเติบโตเป็นเงินก้อนใหญ่ได้โดยใช้ความรู้ความเข้าใจเรื่องตัวเลข งบดุล กลยุทธ์การลงทุน ความเข้าใจตลาดและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ถ้าไม่มีความรู้ความเข้าใจก็คงต้องปฏิบัติตามคนอื่นๆ นั่นคืออยู่อย่างระมัดระวัง กระจายความเสี่ยง และลงทุนเฉพาะในสิ่งที่เสี่ยงน้อยที่สุดหรือไม่มีความเสี่ยงเลย ยิ่งเสี่ยงน้อย ผลตอบแทนก็น้อยตามไปด้วย

บริษัทนายหน้ามักจะไม่ชอบการเก็งกำไร เพราะต้องการป้องกัน

ตนเองและลูกค้า ซึ่งเป็นนโยบายที่ฉลาด

การลงทุนที่ให้ผลตอบแทนสูงๆ และมีความเสี่ยงสูงจึงมีให้เฉพาะนักลงทุนที่เข้าใจการเล่นเกมเป็นอย่างดี จริงๆ แล้วการเสนอการลงทุนที่เสี่ยงสูงให้แก่คนที่ไม่มีความรู้เป็นสิ่งไม่ควรกระทำ แต่เรามักจะได้พบเห็นอยู่เสมอ

ยิ่งเรียนมากผมยิ่งรู้มาก ยิ่งรู้มากก็ยิ่งเห็นโอกาส และบอกได้ทันทีว่าอะไรดี อะไรไม่ดี ยิ่งเรียนมากผมยิ่งทำเงินได้มากขึ้นและมีประสบการณ์มากขึ้นเรื่อยๆ ส่วนเพื่อนผมบางคนทำงานหนัก แต่ไม่เคยเข้าใจเรื่องการเงิน สูตรสำเร็จของผมคือการปลูกเมล็ดทรัพย์สิน เมล็ดเล็กๆ บางเมล็ดเติบโตเจริญงอกงาม แต่บางเมล็ดก็ตายไป ปัจจุบันบริษัทของผมมีอสังหาริมทรัพย์ที่รวมแล้วมีมูลค่าหลายล้านเหรียญ ประเด็นก็คือเงินเหล่านี้งอกเงยมาจากการลงทุนเพียง 5,000 หรือ 10,000 เหรียญ เงินดาวน์ที่ลงทุนไปในช่วงที่เศรษฐกิจกำลังบูม ทั้งยังไม่ต้องเสียภาษี ซื้อขายหลายๆ ครั้งจึงให้ผลตอบแทนเป็นกอบเป็นกำ

นอกจากนี้เรายังลงทุนในหุ้นที่ผมกับภรรยาเรียกมันว่ากองทุนรวมส่วนตัว เรามีเพื่อนที่คอยเป็นที่ปรึกษาเรื่องการลงทุนในตลาดหุ้น เราซื้อหุ้นบริษัทเล็กๆ ที่กำลังจะเข้าตลาดซึ่งมีความเสี่ยงสูง เป็นหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ทั้งในอเมริกาและแคนาดา ซึ่งให้ผลตอบแทนสูง เช่น ผมเคยซื้อ 100,000 หุ้นในราคาหุ้นละ 25 เซ็นต์ก่อนเข้าตลาด หกเดือนหลังจากบริษัทเข้าตลาดเรียบร้อย ราคาหุ้นขึ้นเป็นหุ้นละ 2 เหรียญ ถ้ามีการดำเนินการที่ดี หุ้นบริษัทนี้อาจจะขึ้นถึง 20 เหรียญหรือมากกว่านั้น หลายครั้งที่เงิน 25 เหรียญกลายเป็นล้านเหรียญในเวลาไม่ถึงปี นี่ไม่ใช่การพนันถ้าคุณรู้ว่ากำลังทำอะไรอยู่ แต่ถ้าคุณเอาเงินเข้าไปซื้อโดยไม่ได้ศึกษา ได้แต่นั่งภาวนาหรือบนบานศาลกล่าว นั่นต่างหากคือการพนัน คุณต้องใช้ความรู้ความเข้าใจรวมทั้งความชอบเพื่อลดระดับความเสี่ยง แน่นอนความเสี่ยงไม่ได้หายไปไหน แต่ไหวพริบทางการเงินช่วยให้มีความเป็นไปได้มากขึ้น

ผมจึงย้ำเสมอว่า การลงทุนในการศึกษาหาความรู้เรื่องการเงินสำคัญมากกว่าการลงทุนในตลาดหุ้น อสังหาริมทรัพย์ หรือตลาดใดๆ ยิ่งฉลาดมากจะยิ่งมีความเป็นไปได้มากขึ้น

หุ้นที่ผมเล่นเป็นหุ้นที่มีความเสี่ยงสูง ซึ่งผมไม่แนะนำ ผมเล่นมาตั้งแต่ปี 1979 เจ็บตัวมาหลายครั้ง แต่ถ้าคุณลองศึกษาให้เข้าใจว่าทำไมหุ้นเหล่านี้จึงเป็นหุ้นที่มีความเสี่ยงสูงสำหรับหลายๆ คน คุณอาจสามารถทำให้เงิน 25,000 เหรียญกลายเป็นล้านเหรียญได้โดยมีความเสี่ยงต่ำที่สุด

อย่างที่ผมบอก ตัวอย่างก็คือตัวอย่าง ผมไม่แนะนำให้ใครเอาไปปฏิบัติตาม สิ่งที่ผมทำถ้าเทียบกับคนอื่นๆ หรือการลงทุนอื่นๆ ของผมเรียกว่าเล็กน้อยมาก แต่การมีรายรับปีละ 100,000 เหรียญก็น่าพิสมัยไม่น้อยทีเดียว และไม่ใช่ของยาก ขึ้นอยู่กับตลาดและไหวพริบของคุณ คุณอาจทำได้ภายในห้าถึงสิบปี ถ้าคุณรักษาระดับรายจ่าย ไม่ฟุ่มเฟือยหรูหราจนเกินไปนัก รายได้ปีละ 100,000 เหรียญ คุณจะทำหรือไม่ทำงานก็ได้ *อย่าลืมเอากฎหมายเรื่องภาษีมาใช้ประโยชน์ให้มากที่สุด*

การลงทุนหลักๆ ของผมคืออสังหาริมทรัพย์ เพราะผมชอบที่มันไม่หวือหวาและค่อนข้างมั่นคง กระแสเงินสดก็ได้มาจากอสังหาริมทรัพย์เหล่านี้ ถ้าบริหารดีๆ มูลค่าก็จะสูงขึ้น ข้อดีคือเมื่อตรงจุดนี้มั่นคง ผมจึงมีเวลาไปทุ่มเทให้กับอะไรที่มันหวือหวาตื่นเต้น เสี่ยงสูง และผลตอบแทนสูง เช่น การลงทุนในหุ้นที่ต้องเก็งกำไร เมื่อมีผลกำไรจากหุ้นหลังจากเสียภาษี ผมจะนำเงินที่ได้ไปลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขยายช่องทรัพย์สินให้ใหญ่ขึ้น

ขอพูดถึงอสังหาริมทรัพย์อีกสักนิด เนื่องจากผมได้เดินทางไปหลายๆ แห่งเพื่อสอนเรื่องการลงทุน ทุกๆ เมืองที่ผมไปมักจะได้ยินคนโน้นคนนี้พูดว่า "คุณไม่มีทางซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้ในราคาถูกๆ" ซึ่งผมไม่เห็นด้วย แม้ในนิวยอร์ค โตเกียว หรือในตัวเมือง ผมได้เจอที่ดีๆ ที่คนส่วนมากมองข้ามไปเสมอ แม้แต่ประเทศสิงคโปร์ที่ราคาบ้านแพงมากๆ ผมยังเห็นบ้านราคาดีๆ

อยู่ไม่ไกลนัก เพราะฉะนั้นแทนที่จะพูดว่า "ที่นี่คุณทำไม่ได้หรอก" เขาควรจะพูดว่า "ผมจะทำได้อย่างไร"

อย่าใช้สายตามองหาโอกาสดีๆ แต่คุณต้องใช้สมอง คนส่วนใหญ่ไม่มีโอกาสร่ำรวยเพราะเขาไม่เคยเรียนเรื่องการเงินและมองไม่เห็น "โอกาส" มีคนถามผมเสมอว่า "ผมทำได้ยังไง"

ผมมีหลักปฏิบัติ 10 ข้อตามที่ได้เล่าให้คุณฟังไปแล้ว แต่อย่าลืมจงสนุกไปกับเกม เพราะนี่ก็คือเกมเกมหนึ่ง บางเกมคุณชนะ บางเกมคุณแพ้ หลายคนไม่เคยชนะเพราะเขากลัวที่จะแพ้ เป็นเหตุผลหนึ่งที่ผมไม่เห็นด้วยกับหลักสูตรของโรงเรียน เพราะโรงเรียนสอนว่าการทำผิดเป็นสิ่งไม่ดี นักเรียนจะถูกทำโทษเมื่อกระทำความผิด แต่คุณลองคิดดูสิว่ามนุษย์เรียนรู้จากการกระทำผิดมาโดยตลอด กว่าเราจะเดินได้เราก็ต้องล้มไม่รู้กี่ครั้งต่อกี่ครั้ง ถ้าเราไม่เคยล้ม เราจะไม่รู้วิธีเดินเลยด้วยซ้ำ เช่นเดียวกับการหัดขี่จักรยาน ผมยังมีแผลเป็นที่หัวเข่าอยู่จนทุกวันนี้ แต่เดี๋ยวนี้ผมสามารถขี่จักรยานได้โดยไม่ต้องคิดเช่นเดียวกับทำให้ตัวเองร่ำรวย น่าเสียดายที่หลายคนไม่มีโอกาสร่ำรวยเพียงเพราะเขากลัวที่จะล้มเหลว อย่าลืมว่าความพ่ายแพ้และการล้มเหลวเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จ ถ้าคุณหลีกเลี่ยงการล้มเหลว คุณก็หลีกเลี่ยงความสำเร็จด้วย

ผมมองเกมการเงินของผมเหมือนกับการเล่นเทนนิส ผมเล่นแรง ทำผิดแก้ไข และทำผิดอีก แก้ไขและค่อยๆ ดีขึ้น หากผมแพ้ ผมจับมือคู่แข่งของผมด้วยความยินดี และพูดว่า "พรุ่งนี้เจอกันใหม่"

มีนักลงทุนอยู่สองประเภท

ประเภทแรก เป็นประเภทที่พบเป็นส่วนมาก คือพวกที่ลงทุนในตลาดที่มีอยู่ ได้แก่ พวกนายหน้าซื้อขายหุ้น พวกขายอสังหาริมทรัพย์ นักการเงิน สิ่งที่ซื้อก็เช่น กองทุนรวม หุ้น พันธบัตร เป็นการลงทุนแบบตรงไปตรงมา คล้ายกับคนที่เดินไปซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ตั้งโชว์อยู่ในห้างนั่นแหละ

ประเภทที่สอง เป็นพวกชอบสร้างสรรค์ นิยมซื้อชิ้นส่วนต่างๆ มาประกอบเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ แทนที่จะซื้อเครื่องที่ประกอบแล้ว ผมไม่มีความรู้เรื่องประกอบคอมพิวเตอร์ แต่ผมรู้ว่าจะเอาอะไรมาชนอะไรจึงจะทำให้เกิดโอกาสดีๆ ประเภทที่สองนี่แหละที่ผมยกให้เป็นนักลงทุนมืออาชีพ อาจจะใช้เวลาหลายปีกว่าจะประกอบได้อย่างเหมาะเจาะ หรืออาจจะไม่มีโอกาสเกิดขึ้นเลยก็ได้ พ่อรวยพยายามสอนให้ผมเป็นนักลงทุนประเภทที่สอง เพราะชัยชนะที่ยิ่งใหญ่ย่อมมาจากความรู้และการฝึกฝนจนชำนาญ มิฉะนั้นคุณอาจพ่ายแพ้ได้เช่นกัน

ถ้าคุณต้องการเป็นนักลงทุนประเภทที่สอง นอกจากทักษะที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้น คุณต้องมีอีกสามสิ่งต่อไปนี้

1. **ทำอย่างไรจึงจะเห็นในสิ่งที่คนอื่นไม่เห็น** ยกตัวอย่างเช่น เพื่อนคนหนึ่งซื้อบ้านเก่าโทรมสุดๆ ไว้หลังหนึ่ง ไม่มีใครเข้าใจว่าเขาอยากจะเป็นเจ้าของบ้านหลังนี้ไปทำไม จริงๆ แล้วเขาได้รู้มาว่าบ้านหลังนี้มีพื้นที่ติดมาด้วยถึงห้าแปลง หลังจากซื้อบ้านเสร็จเขาก็รื้อมันทิ้ง แล้วเอาที่ดินทั้งห้าแปลงไปขายได้กำไรเหนาะๆ 75,000 เหรียญ
2. **ทำอย่างไรจึงจะได้เงินมาทำทุน** คนส่วนมากก็จะกู้ธนาคาร แต่นักลงทุนประเภทที่สองสามารถหาเงินทุนได้โดยไม่ต้องพึ่งธนาคาร ผมซื้อบ้านครั้งแรกโดยไม่ใช้เงินของธนาคารเลย ความรู้เหล่านี้สิครับที่มีค่ามหาศาล เรามักจะได้ยินคนส่วนมากอ้างว่า "ธนาคารไม่ยอมปล่อยกู้" หรือ "ผมมีเงินไม่พอ" ถ้าคุณต้องการเป็นนักลงทุนประเภทที่สอง คุณจะไม่ปล่อยให้ปัญหาเรื่องเงินทุนเป็นอุปสรรค ผมซื้อบ้าน อพาร์ตเมนต์ หรือหุ้น หลายต่อหลายครั้งโดยไม่ใช้เงินของธนาคารสักแดงเดียว ผมเคยซื้ออพาร์ตเมนต์ราคา 1.2 ล้านเหรียญ โดยมีสัญญาระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ผม

หาเงินดาวน์จำนวน 100,000 เหรียญได้จากไหนน่ะหรือ เพราะผมรู้ว่ามูลค่าบ้านแท้จริงคือ 2 ล้านเหรียญ ผมหาคนซื้อได้ทันทีพร้อมเงินดาวน์ 100,000 เหรียญ บวกอีก 50,000 เหรียญเข้ากระเป๋าผมฟรีๆ ในฐานะที่ทำให้ผู้ซื้อพอใจ ทั้งหมดใช้เวลาทำงานเพียง 3 วัน เห็นไหมครับ **สิ่งที่คุณรู้มีค่ากว่าสิ่งที่คุณขาย**

3. **ทำอย่างไรจึงจะได้คนฉลาดมาเป็นลูกจ้าง** คนฉลาดต้องรู้จักจ้างคนที่ฉลาดกว่า ปรึกษาคนที่รู้มากกว่า

สิ่งที่ต้องเรียนรู้มีมากมาย หากคุณไม่ชอบหรือไม่สนใจ ผมขอแนะนำว่านักลงทุนประเภทแรกอาจจะเหมาะกับคุณมากกว่า *ความรู้เป็นสมบัติ - ความไม่รู้เป็นความเสี่ยง* และความเสี่ยงมีอยู่ทั่วไป เรียนรู้ที่จะจัดการกับความเสี่ยงดีกว่าที่จะหลบอยู่ร่ำไป

7

บทเรียนที่ 6 :
“ทำงานเพื่อเรียนรู้ - อย่าทำงานเพื่อเงิน”

ปี 1995 หนังสือพิมพ์ฉบับหนึ่งของสิงคโปร์นัดสัมภาษณ์ผมที่โรงแรมหรูหราแห่งหนึ่ง นักข่าวสาวมาตรงเวลา เราจึงเริ่มการสัมภาษณ์ทันที ซิก ซิกลาร์ นักพูดชื่อดังถูกสัมภาษณ์ด้วยเช่นกันในเรื่อง “แรงจูงใจ” ส่วนผมถูกสัมภาษณ์เรื่อง “ความลับของคนรวย”

“อยากจะเป็นนักเขียนหนังสือขายดีอย่างคุณบ้างจริงๆ” นักข่าวสาวพูด ผมได้เห็นผลงานของเธอมาบ้างแล้ว นับว่าฝีมือดีทีเดียว สไตล์ถึงลูกถึงคนเป็นตัวของตัวเอง เป็นที่สนใจของผู้อ่าน

“สไตล์ของคุณน่าสนใจทีเดียว” ผมตอบ “ทำไมจึงคิดว่าจะไม่ได้อย่างที่หวังล่ะ”

“มันไม่ไปถึงไหน ใครๆ ก็ชอบนิยายที่ฉันเขียน แต่ไม่มีอะไรเกิดขึ้น ฉันจึงต้องมาเขียนคอลัมน์หนังสือแบบนี้เพราะอย่างน้อยยังมีรายได้ ช่วยแนะนำหน่อยสิคะ”

“เพื่อนผมคนหนึ่งที่สิงคโปร์เปิดคอร์สสอนเทคนิคการขาย เขาอบรมพนักงานให้หลายบริษัท ผมคิดว่าคุณควรไปเข้าคอร์สนี้บ้าง จะช่วยพัฒนางานของคุณ”

“ไปเรียนการขายน่ะเหรอคะ” ผมพยักหน้า

"ล้อเล่นใช่ไหมคะ" ผมสั่นศีรษะ

"ทำไม ผิดปกติตรงไหนเหรอ" ดูเหมือนเธอจะไม่ชอบคำแนะนำของผมเลย ผมเริ่มคิดว่าไม่น่าพูดออกไปเลย

"ฉันจบปริญญาโทวรรณคดีอังกฤษนะคะ ฉันจะต้องไปเรียนการขายเพื่ออะไร ฉันเป็นบัณฑิตไม่ใช่แม่ค้า ฉันเกลียดการขายที่สุด พวกนี้คิดแต่จะเอาเงิน ไหนบอกสิคะว่าฉันต้องไปเรียนการขายเพื่ออะไร" เธอพูดไปพร้อมเก็บกระเป๋า การสัมภาษณ์สิ้นสุดลงโดยปริยาย

ผมหยิบหนังสือขายดีที่สุดเล่มก่อนของผมพร้อมๆ กับกระดาษโน้ตของเธอขึ้นมาถือไว้แล้วถามว่า "คุณเห็นไหมนี่อะไร"

"อะไรคะ" สีหน้างงๆ

ผมชี้ไปที่กระดาษโน้ตของเธอซึ่งเขียนว่า *"โรเบิร์ต คิโยซากิ นักเขียนหนังสือขายดีที่สุด*

"เห็นไหมมันเขียนว่าขายดีที่สุดนะครับ ไม่ใช่เขียนดีที่สุด

"ผมเป็นนักเขียนแย่ที่สุด คุณเป็นนักเขียนเก่งที่สุด ผมเรียนการขาย คุณได้ปริญญาโท เอามารวมกันคุณจะได้ 'นักเขียนหนังสือขายดีที่สุด' กับ 'เขียนดีที่สุด'"

สายตาของเธอแสดงว่าโกรธจัด "ฉันไม่ยอมลดตัวลงไปเรียนอะไรต่ำๆ อย่างการขายแน่ ไม่ใช่ธุระของคนอย่างคุณที่จะมาเขียนหนังสือ ฉันต่างหากที่เป็นนักเขียนมืออาชีพ แต่คุณเป็นแค่คนขายของ มันไม่ยุติธรรมเลย"

เธอรีบเก็บสมุดโน้ตและลุกจากไปในทันที

อย่างน้อยเธอก็เอาเรื่องของผมไปลงหนังสือพิมพ์ฉบับเช้าด้วยความเป็นธรรม

โลกนี้เต็มไปด้วยคนเก่ง ฉลาด การศึกษาสูง วันก่อนรถผมมีปัญหาทันทีที่ฟังเสียงเครื่อง เด็กช่างบอกได้ทันทีว่าอะไรชำรุด ผมทึ่งมาก แต่น่าเสียดายที่เก่งอย่างเดียวไม่เพียงพอ ไม่น่าเชื่อว่าคนเก่งๆ มากมายมีรายได้เพียงเล็กน้อย คนอเมริกันไม่ถึง 5 เปอร์เซ็นต์มีรายได้มากกว่า 100,000 เหรียญต่อปี ผมเคยพบคนที่ฉลาดมากๆ มีรายได้น้อยกว่า 20,000 เหรียญต่อปี มีคนบอกผมว่า แพทย์ หมอฟัน และหมอกระดูก มีปัญหาการเงินกันทั้งนั้น ผมเคยคิดว่าความรู้ที่เขามีมากมายน่าจะทำให้เขามีเงินทองเหลือเฟือ แต่ที่ปรึกษาทางธุรกิจคนนี้แหละบอกผมว่า "อีกนิดเดียวก็รวยแล้ว" ซึ่งหมายความว่าคนบางคนถ้าได้เรียนรู้อีกนิดเดียว เขาก็มีโอกาสร่ำรวยสบายๆ อย่างที่ผมเคยบอก ไหวพริบทางการเงิน ประกอบด้วยความรู้ทางบัญชี การลงทุน การตลาด และกฎหมาย แต่สิ่งเดียวที่คนส่วนใหญ่รู้คือการทำงานหนัก

ตัวอย่างเช่น นักข่าวสาวผู้นั้น ถ้าเธอได้เรียนการขายและการตลาด รายได้ของเธอจะเพิ่มมากกว่านี้ ถ้าผมเป็นเธอ ผมจะเรียนการเขียนโฆษณาพร้อมๆ ไปกับการขาย และแทนที่จะเขียนคอลัมน์ให้หนังสือพิมพ์ ผมจะหางานทำกับบริษัทโฆษณา แม้รายได้จะน้อย แต่ผมจะได้เรียนรู้วิธีการเขียนโฆษณาที่ประสบความสำเร็จ อีกอย่างที่เธอควรเรียนคือประชาสัมพันธ์ เธอจะได้รู้วิธีทำเงินล้านจากการประชาสัมพันธ์ และตอนกลางคืนเธออาจจะเขียนนิยายของเธอ เมื่อเขียนจบ เธอจะได้เป็น "นักเขียนหนังสือขายดี"

ตอนที่ผมพิมพ์หนังสือขายดีเล่มแรกของผมเรื่อง *"ถ้าอยากรวยและมีความสุข - อย่าไปโรงเรียน"* โรงพิมพ์ขอให้ผมเปลี่ยนชื่อเรื่องเป็น "เศรษฐศาสตร์ของการศึกษา" ผมบอกเขาไปว่าถ้าใช้ชื่อนั้นผมจะขายหนังสือได้เพียงสองเล่ม เล่มหนึ่งให้ครอบครัวผม และอีกเล่มหนึ่งให้เพื่อนสนิทที่สุดของผม และเขาคงไม่อยากเสียสตางค์ซื้อเสียด้วย ชื่อแหวกแนวอย่างผมนี่สิถึงจะดึงดูดความสนใจ ผมเชื่อในเรื่องการศึกษา ไม่เช่นนั้นผมคงไม่มา

นั่งพูดเรื่องความล้าหลังของระบบการศึกษา แต่ผมต้องเลือกชื่อเรื่องที่ทำให้ผมเป็นที่สนใจของสื่อต่างๆ ใครๆ คิดว่าผมบ้า แต่หนังสือผมขายดีเป็นเทน้ำเทท่า

เมื่อผมเรียนจบโรงเรียนพาณิชย์นาวีในปี 1969 พ่อนักวิชาการของผมมีความสุขมาก บริษัทสแตนดาร์ดออยล์แห่งแคลิฟอร์เนียจ้างผมประจำเรือน้ำมัน ผมเป็นนายเรืออันดับต้นๆ รายได้ต่ำกว่าเพื่อนร่วมชั้นเรียนคนอื่นๆ แต่ผมก็พอใจ จบมาเริ่มงานแรกได้ขนาดนี้ผมก็ว่าดีแล้ว ผมมีรายได้ 42,000 เหรียญต่อปีรวมค่าล่วงเวลา ผมทำงานแค่ 7 เดือน ได้พักร้อน 5 เดือน ถ้าอยากได้เงินเพิ่ม ผมสามารถไปทำงานกับบริษัทในเครือที่เวียดนามแทนที่จะพักร้อนทั้ง 5 เดือน อนาคตที่นี่ก็น่าจะไปได้สวย แต่ผมลาออกหลังจากทำได้ 6 เดือน แล้วไปเรียนวิชาการบินกับนาวิกโยธิน พ่อนักวิชาการของผมโกรธมาก ส่วนพ่อรวยจับมือแสดงความยินดีด้วยทันที

โดยทั่วไปโรงเรียนและสถานที่ทำงานต่างๆ มักเชื่อว่าการเป็น "ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะเรื่อง" เป็นสิ่งดี เป็นเหตุผลว่าทำไมหมอแต่ละคนจึงต้องหาวิชาที่มุ่งเน้นให้ชำนาญในทางใดทางหนึ่ง เช่น หมอผ่าตัดกระดูกหรือหมอเด็ก เช่นเดียวกับนักบัญชี สถาปนิก ทนาย นักบิน และอื่นๆ พ่อนักวิชาการมีความเชื่อไม่ต่างกัน เขาจึงตื่นเต้นมากเมื่อตอนได้ปริญญาเอก พ่อยอมรับว่าโรงเรียนให้รางวัลคนที่เรียนสูงๆ น้อยลงทุกที

ส่วนพ่อรวยของผมแนะนำตรงกันข้าม พ่อบอกว่า "ต้องรู้หลายๆ เรื่อง ไม่ต้องละเอียด แต่ต้องหลายเรื่อง" ผมจึงใช้เวลาหลายปีทำงานอยู่ในหลายฝ่ายในบริษัทของพ่อรวย ผมอยู่แผนกบัญชี ไม่ใช่เป็นนักบัญชีจริงๆ แต่พ่ออยากให้ผมได้สัมผัส ได้มีความเข้าใจอย่างกว้างๆ ได้รู้ว่าอะไรสำคัญ อะไรไม่สำคัญอย่างไร ผมเคยทำงานเป็นเด็กเช็ดโต๊ะ คนงานก่อสร้าง พนักงานขาย รับจองที่พัก และพนักงานการตลาด พ่อรวยพยายามถ่ายทอดวิทยายุทธ์ให้ผมและไมค์ วันนั้นพ่อจึงให้เราสองคนนั่งอยู่ในห้องระหว่างที่พ่อประชุมกับนายธนาคาร ทนาย นักบัญชี และนายหน้า พ่อต้องการให้เรารู้จักทุกตารางนิ้วที่ประกอบเป็นอาณาจักรอันกว้างใหญ่ไพศาลของเขา

ตอนที่ผมลาออกจากบริษัทสแตนดาร์ดออยล์ พ่อนักวิชาการโกรธมาก พ่อไม่เข้าใจว่าผมทิ้งงานดีๆ ผลตอบแทนสูงอย่างนี้ได้อย่างไร เราจับเข่าคุยกันอยู่นาน ผมพยายามอธิบายเหตุผลให้พ่อฟัง แต่ดูเหมือนเราจะจูนกันไม่เจอ พ่อไม่เข้าใจวิธีคิดของผม เพราะมันเป็นวิธีคิดของพ่อรวย ความมั่นคงทางการงานสำคัญมากสำหรับพ่อนักวิชาการ แต่สำหรับพ่อรวย ความรู้และประสบการณ์เป็นสิ่งสำคัญที่สุด

พ่อนักวิชาการเข้าใจว่าผมเรียนเพราะอยากเป็นกัปตันเรือ พ่อรวยรู้ว่าผมไปเรียนที่นี่เพราะต้องการเรียนการค้าระหว่างประเทศ ขณะเป็นนักเรียน ผมฝึกขับเรือบรรทุกสินค้า ฝึกเส้นทางการเดินเรือสินค้าขนาดใหญ่ เรือบรรทุกน้ำมัน เรือโดยสารที่มุ่งไปแถบตะวันออกไกลหรือแถบแปซิฟิกใต้ พ่อรวยแนะนำให้ผมไปแถบแปซิฟิกมากกว่ายุโรป พ่อรู้ว่าประเทศในเอเชียกำลังเติบโตด้านเศรษฐกิจไม่ใช่ยุโรป ขณะที่ไมค์และเพื่อนๆ ของผมสนุกสนานเฮฮาตามประสาคนหนุ่มในรั้วมหาวิทยาลัย ผมก็สนุกสนานกับการเรียนรู้วัฒนธรรม การทำธุรกิจของชนชาติต่างๆ ที่ได้มีโอกาสสัมผัส เช่น วัฒนธรรมญี่ปุ่น ไต้หวัน ไทย สิงคโปร์ ฮ่องกง เวียดนาม เกาหลี ตาฮิติ ซามัว และฟิลิปปินส์ ทำให้ผมโตเป็นผู้ใหญ่อย่างรวดเร็ว

พ่อนักวิชาการไม่เข้าใจว่าทำไมผมจึงอยากสมัครเป็นทหารนาวิกโยธิน ผมบอกพ่อว่าผมอยากหัดขับเครื่องบิน จริงๆ แล้วผมต้องการเรียนที่จะเป็นผู้นำ พ่อรวยบอกว่าสิ่งที่ยากที่สุดในการบริหารบริษัทก็คือการบริหารคน พ่อรวยเป็นทหารอยู่สามปี ขณะที่พ่อนักวิชาการได้รับการยกเว้นไม่ต้องเกณฑ์ทหาร พ่อรวยสอนว่าการเป็นผู้นำในสถานการณ์ที่อันตรายเป็นประสบการณ์ที่มีค่ามาก "เธอต้องเรียนการเป็นผู้นำ เพราะถ้าไม่สามารถ

เป็นผู้นำที่ดีได้ เธออาจจะถูกยิงจากข้างหลัง เหมือนที่เกิดขึ้นในการทำธุรกิจนั่นแหละ"

เมื่อผมกลับจากเวียดนามในปี 1973 ผมลาออกจากนาวิกโยธินทั้งๆ ที่ผมชอบขับเครื่องบินมาก *ผมเข้าทำงานกับบริษัทซีร็อกซ์ ไม่ใช่เพราะที่นี่ให้ผลตอบแทนสูง แต่เพราะผมเป็นคนขี้อายและกลัวการเป็นพนักงานขายที่สุดในโลก บริษัทซีร็อกซ์มีแผนกอบรมนักขายที่ดีที่สุดในอเมริกา*

พ่อรวยภูมิใจในตัวผม แต่ผมทำให้พ่อนักวิชาการขายหน้า พ่อมีการศึกษาสูงและคิดว่าพนักงานขายเป็นอะไรที่ต่ำมาก ผมทำงานกับซีร็อกซ์อยู่ 4 ปี จนเลิกกลัวการถูกปฏิเสธทุกครั้งที่เคาะประตูเสนอขายสินค้า ไม่เพียงเท่านั้น ผมทำได้ดีจนติดอันดับหนึ่งในห้ายอดนักขายของบริษัท ณ จุดนั้นผมตัดสินใจลาออก ละทิ้งโอกาสก้าวหน้าในบริษัทอันมั่นคง

ปี 1977 ผมตั้งบริษัทของตัวเอง พ่อรวยนั้นได้บ่มเพาะผมและไมค์เพื่อการนี้โดยเฉพาะ สินค้าตัวแรกที่ผมขายคือกระเป๋าสตางค์ทำจากไนลอนและใยสังเคราะห์เวลโคร (แถบยึดที่เกาะกันด้วยขนใยสังเคราะห์) ซึ่งผลิตจากประเทศทางฝั่งตะวันออก แล้วนำมาเก็บในโกดังที่นิวยอร์คใกล้โรงเรียนที่ผมเคยเรียน หลังจากสั่งสมวิทยายุทธ์มาตลอดเวลา นี่คือการทดลองบินครั้งแรกของผม หากพลาดผมคงถังแตก พ่อรวยบอกว่าดีแล้วที่พลาดเมื่ออายุก่อนสามสิบ เพราะเธอยังมีเวลาแก้ตัว และในเย็นวันที่ผมอายุครบสามสิบพอดี เรือสินค้าลำแรกของผมออกจากฝั่งตะวันออกมุ่งสู่มหานครนิวยอร์ค

ปัจจุบันผมยังคงทำธุรกิจกับต่างประเทศ เหมือนที่พ่อรวยแนะนำให้ผมมองหาตลาดที่เพิ่งเริ่มตื่นตัวทางเศรษฐกิจ ทุกวันนี้ผมมีการลงทุนในประเทศแถบอเมริกาใต้ เอเชีย นอร์เวย์ และรัสเซีย

มีคนพูดว่า "การงานคือการอยู่แบบเกือบถังแตก" น่าเสียดายที่หลายคนหมายความแค่นั้นจริงๆ โรงเรียนไม่เคยสอนว่าความรู้ทางการเงิน

เป็นไหวพริบ เป็นสิ่งจำเป็น และคนจำนวนมากจึงได้แต่ทำงานเพื่อให้ได้เงินมาจ่ายภาระต่างๆ อีกทฤษฎีหนึ่งที่เคยได้ยินคือ "ลูกจ้างทำงานพอที่จะไม่ให้ถูกไล่ออก และนายจ้างก็จ่ายค่าจ้างพอที่จะไม่ให้ลูกจ้างลาออก" ดูตัวเลขอัตราเงินเดือนแล้วผมว่าทฤษฎีนี้ค่อนข้างใช้ได้ทีเดียว

ผลลัพธ์ก็คือ*ลูกจ้างไม่เคยก้าวไปทางไหนได้ไกล พวกเขาจะติดอยู่กับ "ความมั่นคงของงาน" เงินเดือน และผลตอบแทนซึ่งเป็นเพียงรางวัลระยะสั้น แต่อาจจะกลายเป็นปัญหาระยะยาว ผมอยากแนะนำให้คุณทำงานเพื่อประสบการณ์ และการเรียนรู้ที่คุณจะได้รับ มากกว่าเพื่อค่าตอบแทนที่ได้รับ มองไปข้างหน้าว่าคุณต้องการฝึกประสบการณ์ เรียนรู้ทักษะด้านไหน อะไรที่จะช่วยให้คุณหลุดออกไปจาก "สนามแข่งหนู"* ถ้าคุณติดกับอยู่ในสนามนี้ คุณจะวิ่งวุ่นเพื่อหาเงินมาจ่ายบิลต่างๆ เดือนแล้วเดือนเล่าอยู่ในกรงเก่าใบนี้ที่เรียกว่า "งานที่มั่นคง"

ในภาพยนตร์เรื่อง "เจอร์รี่ แมคไควร์" มีสำนวนสะดุดหูสะกิดใจผู้ฟังอยู่หลายตอน เช่น ตอนที่ว่า "เอาเงินมากอง (Show me the money)" แต่ตอนที่ผมชอบที่สุดเป็นตอนที่เจอร์รี่ (แสดงโดยทอม ครูซ) ถูกไล่ออกและเขาถามทุกคนว่า "ใครจะไปกับผมบ้าง" ทั้งห้องเงียบกริบ จนกระทั่งมีเสียงผู้หญิงคนหนึ่งพูดขึ้นว่า "ฉันอยากไป แต่อีกสามเดือนจะถึงคิวฉันได้เงินเดือนขึ้นแล้ว"

เป็นคำพูดที่จริงใจที่สุดในภาพยนตร์เรื่องนี้ เป็นประโยคที่หลายคนเฝ้าบอกตนเองเพื่อช่วยให้มีแรงลุกขึ้นไปทำงานเอาเงินมาจ่ายบิลอยู่ได้ทุกวันๆ ผมรู้ว่าพ่อนักวิชาการรอเงินเดือนขึ้นทุกสิ้นปี และทุกปีพ่อต้องผิดหวัง เขาก็จะไปหาเรื่องเรียนเพิ่มเติมเพื่อจะได้มีโอกาสปรับเงินเดือนแล้วก็ต้องพบกับความผิดหวังซ้ำซาก

ผมมักจะถามพวกเขาว่า "คุณหวังอะไรในอนาคต จากการทำงานหนักวันแล้ววันเล่า"

ไซริล บริคฟิลด์ อดีตผู้อำนวยการสมาคมผู้เกษียณอายุของอเมริกัน รายงานว่า ตัวเลขเงินสำรองเลี้ยงชีพกำลังเป็นปัญหาน่าหนักใจ ประการแรก ครึ่งหนึ่งของแรงงานปัจจุบันไม่มีเงินสำรอง และร้อยละ 75 ถึง 80 ของอีกครึ่งหนึ่งมีเงินสำรองเป็นตัวเลขที่น้อยมาก ประมาณ 55 หรือ 150 หรือ 300 เหรียญต่อเดือนเท่านั้น

ในหนังสือ *"ความเข้าใจผิดของการเกษียณอายุ" (The Retirement Myth)* เคร็ก เอส. คาร์เปล เขียนไว้ว่า "เมื่อผมได้พบผู้อำนวยการบริษัทให้คำปรึกษาในเรื่องกองทุนเลี้ยงชีพ ผู้มีหน้าที่วางแผนและจัดสรรกองทุนสำหรับผู้บริหารระดับสูง ผมถามเขาว่า แล้วพนักงานที่ไม่ใช่ผู้บริหารระดับสูง พวกเขาจะหวังอะไรได้บ้างจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ"

"กระสุนปืน" ผู้อำนวยการตอบพร้อมรอยยิ้ม

"อะไรนะ...กระสุนปืนงั้นเหรอ"

"ใช่ ถ้าคนที่กำลังทำงานอยู่นี้ หรือที่เราเรียกว่ารุ่นเบบี้บูมเมอร์รู้ว่าเขาจะไม่มีเงินพอใช้ในยามแก่ เขาจะต้องยิงตัวตายแน่ๆ"

คาร์เปลอธิบายความแตกต่างของระบบเงินสำรองเลี้ยงชีพที่ควรจะได้เมื่อเกษียณอายุที่ถูกเปลี่ยนจากระบบเก่ามาเป็น 401K ซึ่งมีความเสี่ยงมากกว่า และถ้าพิจารณาค่ารักษาพยาบาลคนชราที่พวกเขาจะต้องจ่ายวัยเกษียณอายุเป็นฝันร้ายทีเดียว ในหนังสือปี 1995 ของเขาระบุว่า ค่ารักษาพยาบาลและดูแลคนชราใช้เงินตั้งแต่ 30,000 ถึง 125,000 เหรียญต่อปี และเมื่อเขาออกไปสำรวจสถานที่จริง ได้พบว่าค่าใช้จ่ายในปี 1995 อยู่ที่ 88,000 เหรียญต่อปี

ปัจจุบันในหลายๆ ประเทศที่ค่ายาและค่ารักษาพยาบาลเป็นบริการสังคมที่รัฐจัดให้แก่ประชาชน ในประเทศเหล่านั้น การให้ยาและการรักษาพยาบาลขึ้นอยู่กับการตัดสินใจว่า "ใครควรจะอยู่ และใครควรจะตาย" องค์ประกอบการตัดสินใจก็คือ คนไข้มีเงินมากเท่าไรและอายุมากแค่ไหน คนอายุน้อยกว่าจะได้รับการรักษา คนมีเงินจะมีโอกาสมากกว่าคนจน เช่นเดียวกันคนมีเงินมีโอกาสได้รับการศึกษาที่ดี มีชีวิตที่ยืนยาวกว่า และคนจนกว่าก็คงอยู่ได้ไม่นาน *ผมอดสงสัยไม่ได้ว่า ลูกจ้างทั้งหลายเคยมองอนาคตที่ไกลกว่าวันเงินเดือนออกหรือไม่*

ทุกครั้งที่ผมคุยกับคนที่อยากมีรายได้เพิ่มขึ้น ผมจะแนะนำให้เขามองอนาคตไกลๆ แทนที่จะทำงานเพื่อเงินและความมั่นคง ซึ่งผมก็ยอมรับว่าเป็นสิ่งสำคัญ แต่ผมแนะนำให้พวกเขาหางานที่สองทำเพื่อเพิ่มทักษะให้ตัวเอง เช่น ทำงานกับบริษัทขายแบบเครือข่ายหากต้องการเพิ่มทักษะด้านการขาย บริษัทเหล่านี้มีการฝึกอบรมที่ดีมากที่ช่วยให้พนักงานเลิกกลัวการถูกปฏิเสธ ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งของความล้มเหลว ในที่สุดแล้วการศึกษาย่อมสำคัญกว่าเงิน และทุกครั้งที่แนะนำเช่นนี้ ผมมักได้ยินคำตอบว่า "โอย...ยุ่งยากจะตาย" หรือ "ฉันอยากเรียนเรื่องที่ฉันสนใจเท่านั้น"

สำหรับคนที่กลัว "ยุ่งยาก" ผมถามเขาว่า "แล้วคุณยอมทำงานเพื่อเอาเงินรายได้ครึ่งหนึ่งไปเลี้ยงรัฐบาลอย่างนั้นหรือ" และสำหรับพวกที่จะเรียนแต่สิ่งที่ตนสนใจ ผมบอกพวกเขาว่า "ผมเองก็ไม่ชอบออกกำลังกาย แต่ผมต้องทำเพราะผมไม่อยากตายเร็ว" อย่างไรก็ตาม คำว่า "ไม้แก่ดัดยาก" นั้นยังคงเป็นจริงเสมอ ผู้ใหญ่หลายคนไม่สามารถเปลี่ยนแปลงตัวเองได้เสียแล้ว แต่สำหรับคนที่กำลังตัดสินใจหรือลังเลว่าจะออกแรงแสวงหาทักษะใหม่ๆ ดีหรือไม่ *ผมอยากให้คิดถึงเวลาคุณไปออกกำลัง ตอนที่ยากที่สุดคือการตัดสินใจว่าจะไปดีหรือไม่ ถ้าผ่านจุดนี้ไปได้แล้ว ที่เหลือสบายมาก* ระหว่างออกกำลังกายคุณจะรู้สึกมีความสุข มีความภูมิใจในตัวเอง และเมื่อออกกำลังเสร็จคุณจะรู้สึกดีใจที่ตัดสินใจถูกต้อง

ถ้าคุณไม่อยากเรียนเพิ่มเติม และมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านใดด้านหนึ่งโดยเฉพาะ คุณควรจะเลือกทำงานกับบริษัทที่มีสหภาพแรงงาน เพราะสหภาพแรงงานมีหน้าที่ปกป้องผู้เชี่ยวชาญโดยเฉพาะ

พ่อนักวิชาการของผมเคยเป็นผู้อำนวยการสหภาพแรงงานครู ซึ่งพ่อบอกว่าเป็นงานที่ยากที่สุดที่พ่อเคยทำมา ส่วนพ่อรวยพยายามทุกวิถีทางที่จะไม่ให้สหภาพแรงงานเข้ามายุ่งกับบริษัทของพ่อ โดยส่วนตัวผมไม่เข้าข้างใคร เพราะผมเห็นว่าทั้งสองฝ่ายมีข้อดีของตัวเอง ถ้าคุณปฏิบัติตามที่โรงเรียนแนะนำและได้กลายเป็นผู้เชี่ยวชาญทางใดทางหนึ่ง สหภาพมีประโยชน์สำหรับคุณ เช่น ถ้าผมเลือกเป็นนักบิน ผมจะเลือกทำงานกับบริษัทที่มีสหภาพแรงงานของนักบิน เพราะชีวิตผมมีค่าเฉพาะกับอุตสาหกรรมการบินเพียงอย่างเดียว หากตกงานผมไม่สามารถนำความรู้ความสามารถนี้ไปใช้ในอุตสาหกรรมอื่นได้ นักบินอาวุโสซึ่งมีชั่วโมงบินมากกว่า 100,000 ชั่วโมง มีรายได้ 150,000 เหรียญต่อปี ถ้าตกงานผมจะเอาชั่วโมงเหล่านี้ไปใช้ที่ไหน คงจะหารายได้แบบนี้อีกไม่ได้ในอุตสาหกรรมอื่น อาชีพหมอหรือครูก็เหมือนกัน โดยเฉพาะครูเป็นอาชีพที่มีสหภาพแรงงานใหญ่ที่สุดในอเมริกา เพราะฉะนั้นจงจำไว้ว่า “ผู้เชี่ยวชาญจำเป็นต้องมีสหภาพแรงงาน”

ผมเคยถามนักเรียนที่ผมสอนว่า “ใครคิดว่าตัวเองทำแฮมเบอร์เกอร์อร่อยกว่าแม็คโดนัลด์” เกือบทุกคนยกมือ ผมถามต่อว่า แล้วทำไมแม็คโดนัลด์จึงมีรายได้มากกว่าพวกคุณล่ะ

คำตอบนั้นชัดเจน เพราะแม็คโดนัลด์มีระบบการทำธุรกิจเป็นเลิศ หลายคนมีฝีมือแต่ไม่มีความรู้เรื่องการทำ ก็ไม่สามารถประสบความสำเร็จได้ เพื่อนผมที่ฮาวายคนหนึ่งเป็นจิตรกร เขามีรายได้ดีพอสมควร อยู่มาวันหนึ่งเขาได้รับมรดกจากแม่ เมื่อหักค่าทนายและค่าใช้จ่ายอื่นๆ แล้วเหลือเงิน 5,000 เหรียญ สองเดือนต่อมาเขาลงโฆษณาเต็มหน้าในนิตยสารซึ่งเป็นที่นิยมของคนมีเงินฉบับหนึ่งเพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจของเขา โดยใช้เงินบางส่วนจากเงินมรดกก้อนนั้น สามเดือนผ่านไป ไม่มีใครติดต่อเข้ามาแม้แต่รายเดียว และเงินมรดกก็ร่อยหรอจนแทบไม่มีเหลือ เขาเตรียมฟ้องร้องนิตยสารฐานที่ทำหน้าที่ไม่ได้เรื่อง นี่คือตัวอย่างของคนที่ทำแฮมเบอร์เกอร์อร่อย แต่ไม่รู้เรื่องธุรกิจเลย ผมถามเพื่อนว่าแล้วได้อะไรจากบทเรียนนี้บ้าง เพื่อนบอกว่า “เออ...กันได้รู้แล้วว่าไอ้พวกทำโฆษณามันเชื่อไม่ได้” ผมบอกว่าทำไมไม่ไปเรียนการขายหรือการตลาด เพื่อนตอบว่า “เสียเวลา”

คนจำนวนมากเก่งแต่จน หรือมีรายได้น้อยกว่าความสามารถที่มีมากนัก เพราะคนเหล่านี้มุ่งแต่จะฝึกฝนทักษะในการทำแฮมเบอร์เกอร์ โดยไม่สนใจวิธีขายและส่งแฮมเบอร์เกอร์ *แม็คโดนัลด์อาจไม่ใช่คนทำแฮมเบอร์เกอร์อร่อยที่สุด แต่เขาเป็นคนขายแฮมเบอร์เกอร์รสชาติธรรมดาๆ ที่เก่งที่สุด*

พ่อนักวิชาการอยากให้ผมเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะอย่าง เพราะคิดว่าเป็นหนทางทำให้มีรายได้ดี หลังจากที่พ่อไม่ได้ทำงานให้รัฐ พ่อจึงไปเคลื่อนไหวเรียกร้องให้พวกสหภาพและรณรงค์เพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญวิชาการเฉพาะอย่างได้รับการดูแลจากรัฐบาล เรามีความเห็นต่างกันในเรื่องนี้อย่างชัดเจน พ่อไม่เชื่อว่าการมีผู้เชี่ยวชาญทำให้เกิดสหภาพแรงงาน พ่อไม่เข้าใจว่าการเป็นผู้เชี่ยวชาญทำให้ตนติดกับอยู่กับความรู้ความชำนาญเพียงด้านเดียว

พ่อรวยเฝ้าเตรียมตัวผมกับไมค์ เช่นเดียวกับที่หลายๆ บริษัทกำลังปฏิบัติ พวกเขาจะหานักศึกษาเรียนดีจากมหาวิทยาลัยธุรกิจที่มีชื่อเสียงเพื่อจะปลุกปั้นเด็กเหล่านี้ให้เป็นผู้จัดการบริษัทในวันหน้า เด็กกลุ่มนี้จะไม่เชี่ยวชาญด้านใดเพียงด้านเดียว แต่จะถูกส่งไปฝึกงานในหลายๆ แผนกเพื่อเรียนรู้ธุรกิจด้านต่างๆ เหมือนกับที่คนรวยฝึกฝนลูกหลานของตนให้มีความรู้ธุรกิจของครอบครัวในหลายๆ ด้านให้รู้ว่าแผนกต่างๆ มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันอย่างไร

สมัยสงครามโลกครั้งที่สอง คนไม่นิยมการเปลี่ยนงานหรือเปลี่ยนบริษัท แต่สมัยนี้ถือเป็นการกระทำที่ฉลาด แทนที่จะมุ่งเน้นความรู้ความชำนาญ

ด้านเดียว ทำไมไม่ใฝ่หาความรู้แทนที่จะหาแต่เงิน คุณอาจมีรายได้น้อยในระยะแรก แต่ในบั้นปลายคุณจะได้ผลตอบแทนงดงาม

ทักษะสำคัญสำหรับการบริหารธุรกิจมีดังนี้

1. การบริหารกระแสเงินสด

2. การจัดการระบบ (รวมทั้งการจัดการตัวเองและเวลาให้ครอบครัว)

3. การบริหารบุคลากร

ทักษะเฉพาะด้านที่สำคัญในการทำธุรกิจคือ การขายและความเข้าใจเรื่องการตลาด ความสามารถในการขาย นั่นคือการสื่อสารกับมนุษย์ผู้อื่น ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ลูกจ้าง นายจ้าง สามีภรรยา บุตรหลาน ทักษะพื้นฐานที่ต้องฝึกให้ชำนาญคือการสื่อสาร ไม่ว่าจะเป็นการพูด เขียน ต่อรอง ล้วนเป็นสิ่งสำคัญและมีผลต่อความสำเร็จ เป็นสิ่งที่ผมพยายามเล่าเรียนและฝึกฝนอยู่เสมอ

อย่างที่ผมบอก *พ่อนักวิชาการของผมทำงานหนักขึ้นๆ เพื่อให้ตนเองเก่งขึ้นจนกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญ แม้เงินเดือนจะเพิ่มขึ้น แต่โอกาสของพ่อก็ถูกจำกัดมากขึ้นด้วย* หลังออกจากการทำงานให้รัฐ หนทางของพ่อเริ่มตันเหมือนนักกีฬาอาชีพที่บังเอิญเจ็บป่วยกลางคันหรือเมื่อแก่ตัวลง รายได้ก้อนโตก็พลอยสะดุด และโอกาสที่เขาจะหางานอื่นทำนั้นเป็นไปได้ยาก ผมว่าเพราะเหตุนี้เองที่พ่อนักวิชาการจึงเห็นด้วยกับสหภาพแรงงานมาก

พ่อรวยสอนให้ผมและไมค์เรียนรู้หลายๆ ด้าน พ่อแนะนำให้เราทำงานกับคนที่ฉลาดกว่า หาคนฉลาดมาร่วมทีมอย่างที่เรียกว่าการประสานทรัพยากรเพื่อประโยชน์ร่วมกัน (Synergy)

ปัจจุบันผมรู้จักครูหลายคนที่มีรายได้ดี เพราะเขามีทักษะมีความสามารถเฉพาะด้าน พร้อมกับมีความรู้ความสามารถในเรื่องการตลาด เขาสอนเก่งพอๆ กับขาย ผมว่าการขายและการตลาดเป็นทักษะที่สำคัญซึ่ง

หลายคนคิดว่ายาก เนื่องจากกลัวการถูกปฏิเสธ ถ้าคุณสามารถสื่อสารต่อรอง และจัดการกับความกลัวที่จะถูกปฏิเสธได้เมื่อไหร่ ชีวิตคุณจะสบายขึ้นแน่นอน เหมือนกับที่ผมแนะนำนักข่าวสาวผู้นั้น เก่งเพียงด้านเดียวเป็นได้ทั้งข้อดีและข้อเสีย ผมมีเพื่อนที่ฉลาดมากแต่พูดไม่ค่อยรู้เรื่องน่าเสียดายเพราะเขาควรจะมีรายได้มากกว่านี้ ผมจึงแนะนำให้เขาไปเรียนการขาย ถึงจะไม่ได้เงิน แต่การพัฒนาตัวเองให้สามารถสื่อสารกับคนอื่นได้ดีขึ้นก็คุ้มค่าแล้ว

นอกจากรู้จักฝึกใฝ่พัฒนาตัวเองและเป็นนักขายนักการตลาดที่ดีแล้ว เรายังควรเป็นนักเรียนและครูที่ดีด้วย คนที่รวยจริงๆ ต้องรู้จักการให้เช่นเดียวกับการรับ ปัญหาการเงินหลายๆ ครั้งมาจากการไม่รู้จักให้ บางครั้งคนจนมีฐานะยากจนเพราะไม่เคยเป็นครูและนักเรียนที่ดี

สิ่งหนึ่งที่พ่อทั้งสองของผมมีเหมือนกันคือการให้ ทั้งคู่ชอบที่จะให้แก่ผู้อื่นก่อน เช่น การสอนผู้อื่น ยิ่งให้ก็ยิ่งได้กลับคืนมามาก พ่อรวยชอบบริจาคเงินจำนวนมากแก่โบสถ์ องค์กรการกุศล และกองทุนต่างๆ *การให้เงินเป็นความลับอย่างหนึ่งที่คนรวยนิยมปฏิบัติ* ดังที่เราได้เห็นจากกองทุนต่างๆ มากมาย เช่น กองทุนร็อคกี้เฟลเลอร์ กองทุนฟอร์ด ส่วนพ่อนักวิชาการชอบพูดว่า “เมื่อไหร่มีเงิน พ่อจะเอาไปบริจาค” ปัญหาคือพ่อไม่เคยมีเงินกับเขาเสียที พ่อจึงมุ่งหน้าหาแต่เงินจนลืมคติประจำใจที่ว่า “จงให้แล้วคุณจะได้รับตอบแทน” คติของพ่อกลายเป็น “ได้รับแล้วจึงให้ตอบแทน”

ในที่สุด ผมจึงมีทั้งพ่อรวยและพ่อนักวิชาการอยู่ในตัว ซีกหนึ่งของผมชอบเล่นเกมการเงิน ชอบเป็นนายทุน อีกซีกหนึ่งผมมีจิตวิญญาณของความเป็นครูที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม และห่วงใยช่องว่างในสังคมที่นับวันจะขยายออกไปมากขึ้นทุกที ผมเชื่อว่าระบบการศึกษาแบบเก่าๆ นี่แหละเป็นตัวการที่ทำให้เกิดช่องว่างนี้ขึ้น

8

“ลงมือทำ : ฟันฝ่าอุปสรรค”

แม้ว่าจะมีความรู้และไหวพริบทางการเงิน แต่บางคนก็ยังไม่ประสบความสำเร็จ ไม่สามารถทำให้ช่องทรัพย์สินโตขึ้นและเพิ่มกระแสเงินสดให้มากพอได้ อย่างมากก็เพียงมีเงินพอค่าใช้จ่ายไปวันๆ ทั้งนี้มีสาเหตุมาจาก

1. ความกลัว
2. ความคิดด้านลบ
3. ความขี้เกียจ
4. นิสัย
5. ความหยิ่งทะนงตน

สาเหตุข้อที่ 1 : ต้องเอาชนะความกลัวว่าจะต้องเสียเงิน

ผมไม่เคยเจอใครที่ชอบเสียเงิน และผมก็ไม่เคยเจอคนรวยที่ไม่เคยเสียเงิน แต่ผมเคยเจอคนจนที่ไม่ยอมเสียเงินในการลงทุนแม้แต่สตางค์เดียว

ทุกคนรวมทั้งคนรวยก็มีความกลัวว่าจะเสียเงินกันทั้งนั้น ปัญหาไม่ได้อยู่ที่ความกลัว แต่ประเด็นคือเราจะจัดการกับความกลัวนี้อย่างไรต่างหาก คุณจะจัดการอย่างไรถ้าต้องเสียเงิน ถ้าต้องล้มเหลว ทุกอย่างในชีวิต

นั่นแหละครับ ทั้งหมดขึ้นอยู่ว่าคุณจะมีวิธีจัดการอย่างไร *คนจนกับคนรวยต่างกันตรงวิธีจัดการกับความกลัวนี้เอง*

ความกลัวเป็นเรื่องธรรมดาไม่ใช่เรื่องน่าอาย จะรวยหรือจน พระเอกหรือผู้ร้าย ต่างมีความกลัวในสิ่งที่ต่างกัน ภรรยาเพื่อนผมเป็นพยาบาลอยู่ห้องฉุกเฉิน พอเห็นเลือดเธอวิ่งเข้าใส่จัดการทำการเยียวยาสมานแผลทันที แต่ถ้าเป็นเรื่องเงิน เธอจะหันหน้าหนี ส่วนผมพอเห็นเลือด ผมก็เป็นลมก่อนจะได้วิ่งหนีเสียอีก

พ่อรวยเข้าใจโรคความกลัวนี้เป็นอย่างดี พ่อบอกว่าบางคนกลัวงู บางคนกลัวเสียเงิน ล้วนเป็นโรคจิตอย่างหนึ่งทั้งนั้น วิธีแก้ปัญหาคือ "ถ้าคุณกลัวความเสี่ยง....จงเริ่มแต่เยาว์วัย"

ธนาคารจึงชักชวนให้เริ่มออมทรัพย์ตั้งแต่ยังเด็ก ยิ่งเริ่มเร็ว ยิ่งรวยเร็ว คนที่เริ่มเมื่ออายุ 20 กับคนเริ่มเมื่ออายุ 30 ปี ผลที่ได้ออกมาต่างกันมาก มีคนกล่าวว่าสิ่งมหัศจรรย์อย่างหนึ่งของโลกน่าจะเป็นดอกเบี้ยทบต้น ตัวอย่างที่ดีคือการซื้อเกาะแมนฮัตตัน เมืองนิวยอร์ค ถูกซื้อด้วยเพชรพลอยเล็กๆ มูลค่า 24 เหรียญ ถ้าเอาเงิน 24 เหรียญไปลงทุนโดยมีดอกเบี้ยร้อยละ 8 ต่อปี ในปี 1995 เงินจำนวนนั้นจะกลายเป็น 25 ล้านเหรียญ มากพอที่จะซื้อเกาะแมนฮัตตันแถมลอสแอนเจลีสได้อีกเมือง

เพื่อนบ้านผมทำงานกับบริษัทคอมพิวเตอร์แห่งหนึ่งมา 25 ปี อีก 5 ปีเขาจะเกษียณอายุพร้อมเงินสี่ล้านเหรียญที่ได้จากเงินสำรองเลี้ยงชีพ 401K ซึ่งเขาลงทุนในกองทุนรวมประเภทเติบโตเร็ว (high growth) ถึงตอนนั้นเขาสามารถเอาเงินก้อนนี้ไปซื้อพันธบัตรรัฐบาลรับรายได้จากดอกเบี้ยสบายๆ อายุเพียง 55 ปี ไม่ต้องทำงาน เขาก็มีรายได้ปีละมากกว่า 300,000 เหรียญ มากกว่าเงินเดือนหลายเท่า เพราะฉะนั้นแม้คุณไม่ชอบเสี่ยง คุณก็มีเงินล้านได้ แต่คุณต้องเริ่มตั้งแต่อายุยังน้อย และควรจะจ้างที่ปรึกษาทางการเงินก่อนทำการลงทุนใดๆ

แล้วสำหรับคนที่ไม่มีเวลาเหลือมากมายนัก หรืออยากจะเกษียณเร็วขึ้นล่ะ คุณจะจัดการกับความกลัวเสียเงินได้อย่างไร

พ่อนักวิชาการของผมไม่ทำอะไรเลย นอกจากหลีกเลี่ยงไม่ยอมแม้จะพูดถึงเรื่องนี้เลย แต่พ่อรวยจะสอนให้ผมคิดอย่างคนเท็กซัส พ่อบอกว่า "คนเท็กซัสคิดใหญ่ไม่เคยคิดเล็ก ถ้าได้ก็ได้มาก ถ้าเสียก็เสียมโหฬาร"

"เขาชอบเสียเงินมากๆ เหรอฮะ" ผมถาม

"พ่อไม่ได้บอกว่าเขาชอบเสียเงิน ไม่มีใครชอบเสียเงินมากๆ หรอก พ่อหมายถึงทัศนคติของคนเท็กซัสในเรื่องของความเสี่ยง รางวัล และความล้มเหลวต่างหาก พ่อพูดถึงวิถีการดำเนินชีวิต คนเท็กซัสชอบความใหญ่โต ไม่เหมือนคนแถวๆ นี้ที่อยู่อย่างตระหนี่ ระแวดระวัง สตางค์เดียวก็ไม่ให้ตกหล่น

"พ่อชอบคนเท็กซัสตรงที่ถ้าเขาชนะ เขาจะภูมิอกภูมิใจในตัวเองมาก แต่ถ้าแพ้เขาก็จะคุยโวอย่างไม่เคยกลัวใคร คนเท็กซัสชอบพูดว่า 'จะล้มทั้งทีต้องล้มให้ลั่นสนั่นเมือง' เขาจะไม่ยอมรับว่าเขาล้มเหลวในเรื่องเล็กน้อย แต่คนแถวนี้น่ะเหรอ ไม่มีเรื่องเล็กเรื่องใหญ่ให้ล้มเลยด้วยซ้ำ"

พ่อบอกผมกับไมค์เสมอว่า *เหตุผลสำคัญที่ทำให้คนหลายคนไม่ประสบความสำเร็จเรื่องเงิน ก็เพราะเขาระแวดระวังมากเกินไป เพราะกลัวว่าจะสูญเสีย แล้วในที่สุดเขาก็พบกับความสูญเสียจริงๆ*

แฟรน ทาร์เกนตัน นักฟุตบอล NFL ในตำแหน่งควอเตอร์แบ็คกล่าวไว้ว่า "ชนะคือการไม่กลัวที่จะแพ้"

จากประสบการณ์ผมพบว่าความพ่ายแพ้มักจะตามมาด้วยชัยชนะ ก่อนขี่จักรยานเป็น ผมล้มไม่รู้กี่ครั้งต่อกี่ครั้ง ผมไม่เคยเจอนักกอล์ฟที่ไม่เคยสูญเสียลูกกอล์ฟ หรือคนมีความรักที่ไม่เคยอกหัก และไม่เคยเจอคนรวยที่ไม่เคยเสียเงิน

เพราะฉะนั้นสำหรับหลายๆ คนที่ไม่รวย อาจเป็นเพราะความเจ็บปวดจากการสูญเสียเงินที่เขาได้รับมีมากกว่าความสุขจากความร่ำรวย คนเท็กซัสอีกนั่นแหละที่พูดไว้ว่า *"ทุกคนอยากไปสวรรค์ แต่ไม่มีใครอยากตาย" คนส่วนมากฝันถึงเงินล้าน แต่กลัวที่จะสูญเสียเงิน เขาเหล่านั้นจึงไม่มีโอกาสไปถึงสวรรค์*

พ่อรวยชอบเล่าเรื่องที่เขาไปเที่ยวเท็กซัสให้ผมกับไมค์ฟัง "ถ้าเธอสองคนอยากรู้เรื่องการจัดการกับความเสี่ยง ความพ่ายแพ้ และการสูญเสีย เธอต้องไปเที่ยวพิพิธภัณฑ์ป้อมอลาโมที่ซานแอนโทนิโอ ป้อมอลาโมเป็นเรื่องราวของผู้กล้าหาญกลุ่มหนึ่งที่ตัดสินใจหันหน้าเข้าหาข้าศึกทั้งๆ ที่รู้ว่าไม่มีโอกาสชนะเลย พวกเขาเลือกที่จะตายอย่างกล้าหาญแทนที่จะยอมแพ้ เป็นเรื่องนักรบที่น่าชมเชย และในที่สุดพวกเขาก็พ่ายแพ้จริงๆ แต่คนเท็กซัสไม่เคยลืม เขายังท่องขึ้นใจเสมอว่า 'อย่าลืม ป้อมอลาโม!'"

ผมกับไมค์ได้ยินเรื่องนี้บ่อยมาก พ่อชอบเล่าทุกครั้งที่กำลังจะทำอะไรใหญ่โตที่ทำให้พ่อกังวลบ้าง หลังจากศึกษาตัวเลขมาโดยละเอียดจนกระทั่งถึงเวลาที่จะต้อง "ฟันธง" หรือ "เลิกล้ม" พ่อมักจะเริ่มเล่าเรื่องนี้ หรือเวลาที่พ่อกลัวว่าจะตัดสินใจผิด พ่อจะเล่าเรื่องนี้ เหมือนกับมันทำให้พ่อเข้มแข็งขึ้น เตือนให้พ่อเอาชนะสถานการณ์ที่กำลังจะแพ้ได้ พ่อรวยรู้ว่าความพ่ายแพ้จะทำให้พ่อแข็งแกร่งขึ้น ไม่ใช่เพราะพ่อต้องการแพ้ แต่พ่อรู้ดีว่าจะจัดการกับความพ่ายแพ้อย่างไร เพราะพ่อรู้จักตัวเองเป็นอย่างดี พ่อรู้ว่าเมื่อไหร่จะเดินหน้า ขณะที่คนอื่นถอยหลัง พ่อบอกว่า "พ่อชอบคนเท็กซัสมาก เพราะเขาทำให้ป้อมอลาโมกลายเป็นพิพิธภัณฑ์ที่มีชื่อเสียง และทำเงินให้รัฐปีละหลายล้านเหรียญ"

แต่คำพูดของพ่อที่มีความหมายต่อผมมากที่สุดคือ "คนเท็กซัสไม่เคยเอาความพ่ายแพ้มาฝังดินเพื่อที่จะลืม ตรงกันข้าม ความพ่ายแพ้ทำให้คนเท็กซัสมีกำลังใจที่จะเอาชนะ ซึ่งเป็นสูตรสำเร็จที่ผู้ชนะทุกคนเอาเป็นแบบอย่าง" เหมือนตอนเด็กๆ ที่ผมทำจักรยานล้ม ยิ่งล้มผมยิ่งอยากจะขี่ให้เป็นให้ได้ และผมก็ไม่เคยเห็นนักกอล์ฟที่ไม่เคยแพ้จริงๆ ความพ่ายแพ้ยิ่งทำให้เขาฝึกฝนมากขึ้นเพื่อต้องการจะชนะให้ได้ *สำหรับผู้ชนะ ความพ่ายแพ้เป็นแรงกระตุ้นให้เอาชนะ แต่สำหรับผู้แพ้ ความพ่ายแพ้เอาชนะพวกเขา*

จอห์น ดี. ร็อกกี้เฟลเลอร์ กล่าวว่า "พยายามเปลี่ยนวิกฤติให้เป็นโอกาส"

ในฐานะที่ผมเป็นคนญี่ปุ่น-อเมริกัน ผมกล้าพูดได้ว่าเพิร์ลฮาร์เบอร์เป็นความผิดพลาดของประเทศญี่ปุ่น ขณะที่หลายๆ คนเห็นว่าเพิร์ลฮาร์-เบอร์เป็นความผิดพลาดของอเมริกา ในภาพยนตร์เรื่อง "โตรา โตรา โตรา" มีฉากที่นายพลเรือญี่ปุ่นนายหนึ่งกล่าวกับผู้ใต้บังคับบัญชาของเขาว่า "ผมเกรงว่าเราได้ปลุกยักษ์ใหญ่ให้ตื่นขึ้นมาโดยไม่ได้ตั้งใจเสียแล้ว"

ความพ่ายแพ้ของอเมริกาที่เกาะเพิร์ลฮาร์เบอร์กลายเป็นบทเรียนที่คนอเมริกันจารึกอยู่ในความทรงจำ "อย่าลืม...เพิร์ลฮาร์เบอร์" และนำมาเป็นแรงกระตุ้นให้อเมริกาแข็งแกร่ง สามารถยืนหยัดเป็นประเทศมหาอำนาจได้จนทุกวันนี้

ความล้มเหลวทำให้เกิดผู้ชนะ และความล้มเหลวย่อมเอาชนะผู้แพ้เสมอ นี่คือความลับของผู้ชนะที่ผู้แพ้ไม่ค่อยรู้ ผู้ชนะจึงไม่เคยกลัวแพ้ ไม่เกรงความล้มเหลว ฟราน ทาร์เก็นตัน เกลียดความพ่ายแพ้ แต่เขาไม่กลัวแพ้ กลัวและเกลียดนี้ต่างกัน คนส่วนมากกลัวเสียเงินมากจนในที่สุดก็เลยเสียเงินจริงๆ พวกเขาระมัดระวังการใช้เงิน โดยซื้อบ้านหลังใหญ่ ซื้อรถหรู แต่ไม่กล้าลงทุนถ้าต้องใช้เงินจำนวนมาก กว่าร้อยละ 90 ของคนอเมริกันมีปัญหาการเงิน เพราะขาดความกล้า ไม่กล้าเล่นเพื่อที่จะชนะ คนเหล่านี้จะเชื่อที่ปรึกษาทางการเงินและลงทุนโดยการกระจายความเสี่ยง เช่น เขาจะเก็บเงินสดไว้ในบัญชีออมทรัพย์ ซื้อพันธบัตรที่ให้ผลตอบแทนต่ำ

กองทุนที่ไม่เสี่ยง และอาจจะลงทุนหุ้นอีกบางส่วน เป็นการลงทุนที่ปลอดภัย เสี่ยงน้อย แต่ไม่มีวันชนะ อย่าเพิ่งเข้าใจผมผิด แค่นี้ก็ดีกว่าคนอีกร้อยละ 70 ที่ยิ่งน่ากลัวกว่ามาก เพราะการลงทุนที่ไม่เสี่ยงยังดีกว่าไม่มีการลงทุนเลย จริงๆ แล้วเป็นพอร์ตการลงทุนที่ "สมดุล" แต่ไม่ใช่แบบที่นักลงทุนผู้ประสบผลสำเร็จนิยมใช้ *ถ้ามีเงินน้อยแต่อยากรวย สิ่งแรกที่คุณต้องทำคือ "โฟกัส" ไม่ใช่ "บาลานซ์" ความสมดุลไม่ทำให้คุณไปไหนได้ไกล* ความสำเร็จเริ่มจากความไม่สมดุล ดูอย่างตอนที่เด็กหัดเดินสิครับ ไม่มีคนไหนเดินอย่างสมดุลเลยสักคนเดียว

โธมัส เอดิสัน ไม่เคยใช้ความ "สมดุล" แต่เขา "โฟกัส" บิล เกตส์, โดนัลด์ ทรัมป์, จอร์จ โซรอส ก็เช่นกัน นายพลจอร์จ แพ็ทตัน เอาชนะกองทัพเยอรมันด้วยการใช้รถถังยิงเฉพาะตำแหน่งที่อ่อนแอของกองทัพเยอรมัน โดยไม่สนใจการยิงแบบกระจายพื้นที่ ขณะที่กองทัพฝรั่งเศสกระจายพื้นที่โดยใช้มาจิโนต์ไลน์ แล้วเห็นไหมครับว่าเกิดอะไรขึ้น

ถ้าคุณต้องการรวย คุณต้อง "โฟกัส" วางไข่ทีละหลายๆ ฟองลงในตะกร้าเพียงไม่กี่ใบ อย่าทำเหมือนคนจนและชนชั้นกลางด้วยการเอาไข่ไม่กี่ฟองใส่ลงไปในหลายๆ ตะกร้า

ถ้าคุณกลัวเสียเงิน คุณควรลงทุนแบบกระจายความเสี่ยง ถ้าคุณอายุเกิน 25 ปี และกลัวความเสี่ยง จงลงทุนแบบระมัดระวังและเริ่มโดยเร็วที่สุด เพราะคุณจะต้องใช้เวลานานมากกว่าจะได้เก็บเกี่ยวผลกำไร

แต่ถ้าคุณฝันที่จะออกจาก "สนามแข่งหนู" ไปสู่อิสรภาพ จงถามตัวเองว่า "ฉันรู้สึกอย่างไรกับความล้มเหลว" ถ้ามันเป็นแรงกระตุ้นให้คุณอยากเอาชนะ คุณอาจจะเหมาะกับการลงทุนแบบรวดเร็ว เพียงแค่อาจจะเท่านั้นนะ

ถ้าความล้มเหลวทำให้คุณอารมณ์เสีย และทำตัวเหมือนเด็กถูกตามใจพอเสียนิดเสียหน่อยก็วิ่งไปหาทนายให้ฟ้องร้อง คุณเหมาะสมที่จะลงทุนแบบ

"สมดุล" และปราศจากความเสี่ยง คุณเหมาะที่จะทำงานประจำ ซื้อพันธบัตรหรือกองทุนที่เสี่ยงน้อย แต่อย่าลืมว่าการลงทุนเหล่านี้ก็มีความเสี่ยงอยู่บ้างแม้จะน้อยมากก็ตาม

ผมยกตัวอย่างเรื่องคนเท็กซัสและคำพูดของฟราน ทาร์เก็นตัน มาทั้งหมดนี้ ก็เพื่อจะบอกว่าการเพิ่มขนาดช่องทรัพย์สินให้ค่อยๆ โตขึ้นนั้นเล่นไม่ยาก ความรู้เลขคณิตระดับประถมห้าก็พอแล้ว แต่การทำให้ช่องทรัพย์สินขยายใหญ่ ด้วยเวลาอันรวดเร็วนั้นเล่นยากกว่า เพราะคุณต้องมีทั้งความกล้า ไหวพริบ และการจัดการกับความพ่ายแพ้ที่ถูกต้อง ผู้แพ้หลีกเลี่ยงความล้มเหลว แต่ความล้มเหลวทำให้คนแพ้กลายเป็นผู้ชนะ อย่าลืม "ป้อมอลาโม"

สาเหตุข้อที่ 2 : ขจัดความคิดด้านลบ

คนจำนวนมากพกแต่ความคิดด้านลบ เรารู้จักคนพวกนี้ดี แท้จริงแล้วทุกคนมี "ความคิดด้านลบ" อยู่ในตัวกันคนละนิดละหน่อย โดยเฉพาะในยามที่เรากลัวหรือไม่มีมั่นใจ

ทุกคนมีความไม่มั่นใจ บางคนคิดว่า "ก็ฉันไม่ฉลาดนี่หว่า" "ไม่เก่งเหมือนคนอื่นนี่นา" ความไม่มั่นใจทำให้เรากังวลและไม่กล้าลงมือทำอะไร และมักจะคิดแต่ว่า "ถ้าซื้อหุ้นแล้วถ้าบริษัทมันเกิดเจ๊งขึ้นมาล่ะ" "ถ้าเกิดคุมเกมไม่อยู่ไม่มีเงินจ่ายขึ้นมาจะทำยังไง" "ถ้ามันไม่ใช่อย่างที่คิดล่ะ" หรือคุณอาจจะมีเพื่อนหรือญาติสนิทที่คอยพูดว่า "แน่ใจว่าทำได้รึ" "ถ้าดีจริงก็น่าจะมีคนทำไปก่อนแล้วนะ" หรือ "ไม่มีทางเป็นไปได้" เสียงนกเสียงกาพวกนี้มักจะดังจนทำให้เราหายใจไม่ทั่วท้อง ไม่กล้าตัดสินใจ ไม่กล้าเดินหน้า นอนไม่หลับ คิดไม่ตก และในที่สุดคุณก็จะยืนอยู่กับที่มองโอกาสดีๆ ผ่านเลยไปต่อหน้าต่อตา

ปีเตอร์ ลินช์ แห่งกองทุนรวมฟิเดลลิตี้ แม็กเจแลน พูดถึงความคิด

ด้านลบเหล่านี้ว่าเป็นเสียงเสียงหนึ่งเท่านั้น ไม่ได้มีความหมายอะไรเลย เสียงที่อาจเกิดจากสิ่งภายนอก หรือบางทีก็เป็นเสียงที่เกิดขึ้นภายในตัวเรานี่เอง ปีเตอร์ ลินช์ พูดถึงเมื่อช่วงทศวรรษที่ 1950 ที่ทุกคนกลัวระเบิดนิวเคลียร์ จนหลายคนทุ่มเทเงินสร้างเกราะกำบังอันตรายจากกัมมันตภาพรังสี ถ้าเขาเอาเงินมากมายจำนวนนั้นมาลงทุนอย่างฉลาดแทนที่จะสร้างหลุมหลบภัย เขาอาจจะมีชีวิตสุขสบายเพียบพร้อมด้วยเงินทองจนทุกวันนี้

เมื่อไม่กี่ปีมานี้ เกิดจลาจลขึ้นที่เมืองลอสแอนเจลีส ผลก็คือราคาปืนสูงขึ้น กระทรวงสาธารณสุขเมืองอริโซนาออกคำสั่งให้ร้านอาหารทุกแห่งทำเนื้อให้สุกหลังเกิดเหตุการณ์คนตายเพราะรับประทานแฮมเบอร์เกอร์ที่ใช้เนื้อไม่สุกปรุง ที่รัฐวอชิงตัน บริษัทผลิตยาออกโฆษณาแสดงภาพคนเป็นหวัด ในเดือนกุมภาพันธ์หลังจากนั้นคนก็เป็นหวัดกันขนานใหญ่และยอดขายยาแก้หวัดก็เพิ่มสูงขึ้นเป็นเงาตามตัว

คนส่วนมากไม่มีโอกาสรวย เพราะถ้าเป็นเรื่องเกี่ยวกับการลงทุน พวกเขาจะคิดแต่สิ่งเลวร้ายที่จะเกิดขึ้นได้ เพราะความคิดด้านลบนี้มีอยู่ในตัวเราทุกคน อยู่เป็นธรรมชาติ ต้องใช้ความกล้ามากทีเดียวที่จะทำให้คนนั้นเข้มแข็งดังหินผาโดยไม่ยอมให้เสียงนกเสียงกามาทำลายความตั้งใจของตนเอง

ปี 1992 เพื่อนผมชื่อริชาร์ดจากบอสตันมาเยี่ยมเราที่ฟีนิกซ์ เขาตื่นเต้นมากเมื่อเห็นผมกับภรรยาประสบความสำเร็จจากหุ้นและการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ตอนนั้นราคาที่ดินที่ฟีนิกซ์กำลังย่ำแย่ เราใช้เวลาสองวันนั่งคุยกับเขาเรื่องโอกาสดีๆ สำหรับการทำเงินและการเพิ่มพูนทุนทรัพย์ ผมกับภรรยาเป็นเพียงนักลงทุน ไม่ใช่นายหน้าขายบ้าน เมื่อเพื่อนผมเจอบ้านพักตากอากาศน่าสนใจแห่งหนึ่ง เราจึงเรียกนายหน้ามาพบ เป็นบ้านสองห้องนอน ราคา 42,000 เหรียญ ขณะที่บ้านคล้ายๆ กันนี้ขายกันอยู่ที่ราคา 65,000 เหรียญ เพื่อนผมตัดสินใจซื้อก่อนบินกลับไปบอสตัน

สองอาทิตย์ต่อมา นายหน้าคนเดิมโทรฯ หาผมและเล่าว่าเพื่อนผมได้เปลี่ยนใจเสียแล้ว ผมรีบโทรฯ หาเพื่อนทันทีเพราะอยากรู้ว่าอะไรทำให้เขาเปลี่ยนใจกะทันหันเช่นนี้ ริชาร์ดบอกว่า พอกลับมาที่บอสตัน เขาเล่าให้เพื่อนบ้านฟัง ใครๆ ก็บอกว่าไม่น่าซื้อ พวกนั้นคิดว่าราคาบ้านแพงไป ผมถามริชาร์ดว่า เพื่อนที่ว่านั่นน่ะเป็นนักลงทุนหรือเปล่า ริชาร์ดตอบว่าเปล่า ผมเลยถามต่อว่า อ้าว แล้วไปฟังเขาทำไม ริชาร์ดก็แก้ตัวท่าโน้นท่านี้

ต่อมาในปี 1994 ราคาบ้านในฟีนิกซ์เริ่มกระเตื้อง มีคนเช่าบ้านพักหลังนั้นในราคา 1,000 เหรียญต่อเดือน ช่วงฤดูหนาวราคาขึ้นไปถึง 2,500 เหรียญต่อเดือน ปี 1995 บ้านหลังนี้แหละมีราคาสูงถึง 95,000 เหรียญ เพียงวางเงินดาวน์ 5,000 เหรียญ ป่านนี้ริชาร์ดก็ได้ออกจาก "สนามแข่งหนู" ไปเรียบร้อยแล้ว ทุกวันนี้ริชาร์ดก็ยังไม่ได้ลงทุนอะไร ตลาดฟีนิกซ์ยังคงบูมขึ้นเรื่อยๆ เพียงแต่คุณต้องมองให้ดีเท่านั้นเอง

การเปลี่ยนใจของริชาร์ดไม่ใช่เรื่องแปลก เราจะได้พบว่าเกิดกับ "ผู้ซื้อ" หลายคนที่ "ใจไม่ถึง" เนื่องมาจากความคิดด้านลบที่มีอยู่ในตัวเราทุกคน *ความคิดด้านลบเป็นฝ่ายชนะ และโอกาสแห่งอิสรภาพทางการเงินก็หลุดลอยไปอีกครั้ง*

อีกตัวอย่างหนึ่งที่ผมจะเล่าให้ฟัง คือผมลงทุนจำนวนหนึ่งในใบรับรองการเป็นเจ้าหนี้ทางภาษี (tax lien certificates) แทนที่จะเอาเงินสดไปซื้อบัตรเงินฝาก (Certificate of Deposited หรือ CD) ซึ่งผมได้ผลตอบแทนร้อยละ 16 ต่อปี ดีกว่าร้อยละ 5 ที่ธนาคารให้อยู่ตอนนี้ เป็นใบรับรองที่มีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน และมีกฎหมายคุ้มครองซึ่งก็ดีกว่าธนาคาร เป็นการลงทุนที่ปลอดภัยแต่ไม่สามารถแปรสภาพเป็นเงินสดได้รวดเร็วทันใจ ผมก็เลยคิดเสียว่าเหมือนผมลงทุนใน CD แบบระยะยาวคือประมาณ 2-7 ปี เพื่อนผมเขาว่าแบบนี้เสี่ยงเกินไป และไม่เห็นด้วยกับวิธีการของผม พอผมถามกลับว่าไปเอาความคิดนี้มาจากไหน เขา

บอกว่าอ่านจากหนังสือบ้าง ฟังเพื่อนว่ามาบ้าง แต่จริงๆ แล้วตัวเองก็ไม่เคยทำแบบนี้มาก่อน แล้วจะมาเถียงคนทำมาแล้วได้ยังไง *ดูเถอะ คนบางคนยอมได้รับร้อยละ 5 และปฏิเสธร้อยละ 16 เพียงเพราะความไม่แน่ใจเท่านั้นเอง เป็นความไม่แน่ใจที่แพงเอาการ*

ประเด็นที่ต้องการชี้ให้เห็นก็คือ ความไม่แน่ใจหรือความคิดด้านลบนั่นแหละที่ทำให้หลายคนไม่มีโอกาสรวย ก็อย่างที่ผมบอกไว้ การออกจาก "สนามแข่งหนู" ไม่ใช่เรื่องยาก แต่ความกลัวต่างหากที่ฉุดรั้งคุณไว้

"ความคิดด้านลบไม่เคยชนะ" พ่อรวยเคยบอก "ความกลัวโดยไม่มีเหตุผลทำให้เรากลายเป็นคนมองเห็นแต่ข้อเสีย คนพวกนี้ชอบวิพากษ์วิจารณ์ผิดๆ ถูกๆ แต่คนชนะที่แท้จริงชอบวิเคราะห์อย่างมีเหตุผล" ความคิดด้านลบทำให้เราตาบอด แต่การรู้จักวิเคราะห์อย่างรอบคอบทำให้เราเห็นในสิ่งที่คนอื่นไม่เห็น อสังหาริมทรัพย์เป็นการลงทุนที่ดีชนิดหนึ่ง แต่เรามักจะได้ยินพรรคพวกพูดว่า "โอ๊ย....ฉันไม่อยากมานั่งซ่อมแซมบ้านให้คนอื่นอยู่" นี่แหละที่พ่อรวยบอกว่าเสียงนกเสียงกาที่คอยกวนประสาท เสียงที่มาจากความกลัวและตาที่ปิดสนิท เพราะฉะนั้นเมื่อผมได้ยินอย่างนี้ ผมจะย้อนทันทีว่า "ผมก็ไม่ชอบซ่อมเหมือนกัน แล้วใครบอกว่าผมจะต้องทำอย่างนั้นล่ะ" ผมก็จ้างผู้จัดการดูแลบ้านเช่าไว้สักคนเท่านั้นเอง ผมไม่ปล่อยให้อุปสรรคเล็กๆ น้อยๆ เหล่านี้มาขวางโอกาสที่จะได้ออกจาก "สนามแข่งหนู" นี่หรอกครับ

เรื่องหุ้นก็เหมือนกัน "โอ๊ย...ผมไม่อยากเสียเงิน" ได้ยินคนพูดอย่างนี้อยู่บ่อยๆ โธ่...แล้วมีใครอยากเสียเงินบ้างล่ะครับ แต่อย่าลืมว่าถ้าคุณกลัวเสียเงิน คุณจะพลาดโอกาสดีๆ ที่ตลาดหุ้นมีให้

ปี 1996 ผมกับเพื่อนนั่งรถผ่านปั๊มน้ำมันแห่งหนึ่งและได้เห็นว่าราคาน้ำมันปรับตัวสูงขึ้น เพื่อนผมเป็นประเภทขี้โวยวายเสียด้วยสิ พอถึงบ้าน เขาเอาสถิติราคาน้ำมันมาให้ผมดูและบอกว่าราคาน้ำมันจะขึ้นอีกในเร็วๆ นี้

อย่างแน่นอน ไม่รู้ว่าเพื่อนผมเอาตัวเลขเหล่านี้มาจากไหน ขนาดผมมีหุ้นในบริษัทน้ำมันยังไม่เคยเห็นตัวเลขอะไรแบบนี้เลย อย่างไรก็ตาม เมื่อเพื่อนมั่นใจเช่นนั้น ผมจึงเริ่มมองหาบริษัทน้ำมันหน้าใหม่ที่มูลค่าตลาดยังต่ำกว่าความเป็นจริง และก็ได้เจอบริษัทหนึ่งมีทีท่าว่าจะขุดพบแหล่งน้ำมันใหม่เสียด้วย ผมได้ซื้อหุ้นของบริษัทนี้ไว้จำนวน 15,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 65 เซ็นต์

ปี 1997 ผมกับเพื่อนขับรถผ่านปั๊มเดิมอีกครั้ง คราวนี้ราคาน้ำมันขึ้นไปอีกเกือบร้อยละ 15 เพื่อนผมยิ่งโวยวายใหญ่ ผมได้แต่นั่งยิ้ม ทำไมน่ะเหรอครับ เพราะบริษัทน้ำมันที่ผมถืออยู่ 15,000 หุ้นมีราคาเพิ่มขึ้นหุ้นละ 3 เหรียญ เพราะบริษัทขุดพบน้ำมันจริงๆ และถ้าเพื่อนผมทำนายไม่ผิด ราคาน้ำมันจะสูงขึ้นเรื่อยๆ เช่นเดียวกับราคาหุ้นของผม

เห็นไหมครับ แทนที่จะเอาข้อมูลมาวิเคราะห์ให้เกิดประโยชน์ คนเหล่านี้กลับปิดหูปิดตาตัวเอง ถ้าคุณรู้จักวิธีสั่ง "ขายอัตโนมัติ" ในการเล่นหุ้น จะมีคนเล่นหุ้นเพื่อได้มากกว่าเสีย "ขายอัตโนมัติ" คือการสั่งให้คอมพิวเตอร์ขายหุ้นของคุณโดยอัตโนมัติเมื่อราคาตกลงมาถึงจุดที่คุณต้องการขาย เป็นเครื่องมือช่วยให้คุณจำกัดการสูญเสียให้น้อยที่สุด ขณะที่มีโอกาสได้มากขึ้น เหมาะสำหรับคนที่กลัวการเสียเงินจำนวนมาก

เพราะฉะนั้นเวลาผมเจอคนที่ยังอดทนทำในสิ่งที่ไม่ต้องการ ผมคิดว่า "ความคิดด้านลบ" ในตัวเขาคงมีมากจนทำให้เขาเลือกที่จะอยู่กับสิ่งที่ไม่ต้องการแทนที่จะออกมาทำในสิ่งที่ตนต้องการ

พ่อรวยสอนให้เอาอย่างผู้พันแซนเดอร์ ตอนที่ผู้พันอายุ 66 ปี สูญเสียธุรกิจและมีชีวิตอยู่ด้วยเงินจากประกันสังคม สิ่งนี้มิได้ทำให้ผู้พันท้อแท้ ท่านเดินทางไปตามเมืองต่างๆ เพื่อบอกขายสูตรไก่ทอด (KFC) ที่ท่านคิดขึ้นมา เชื่อไหมว่าท่านถูกปฏิเสธถึง 1,009 ครั้งก่อนจะมีคนตอบ "ตกลง" จากนั้นท่านก็ได้กลายเป็นมหาเศรษฐีขณะที่คนอื่นๆ ในวัยเดียวกัน

ปลดเกษียณ พ่อรวยบอกว่าฮาร์แลน แซนเดอร์ เป็นคนกล้าหาญและไม่เคยท้อถอย เพราะฉะนั้นเมื่อไรที่คุณกลัวหรือไม่กล้า ก็ให้คิดถึงหน้าคุณลุงหนวดขาวหน้าร้านไก่ทอด (KFC) เอาไว้นะครับ

สาเหตุข้อที่ 3 : ความขี้เกียจ

เชื่อไหมว่าคนที่ยุ่งที่สุดส่วนมากจะเป็นคนขี้เกียจที่สุด คงเคยได้ยินเรื่องราวของนักธุรกิจที่เอาแต่ทำงานตลอดเวลา กลับบ้านยังเอางานมานั่งทำ แล้ววันหนึ่งเขากลับมาถึงบ้านและพบแต่ความว่างเปล่า เพราะเมียและลูกหอบผ้าหอบผ่อนไปอยู่ที่อื่นเรียบร้อยแล้ว เจอเข้าแบบนี้งานการเลยไม่เป็นอันทำ เสียอกเสียใจ จนในที่สุดถึงกับเสียงานเสียการไปเลย

ทุกวันนี้ผมพบบ่อยคือคนที่ยุ่งจนไม่มีเวลาดูแลสุขภาพและเศรษฐกิจของครอบครัว คือทำตัวให้ยุ่งเพราะไม่ต้องการเผชิญกับสิ่งที่ตนไม่ชอบ ไม่ต้องมีใครบอก คนพวกนี้ก็รู้อยู่แก่ใจ แต่ถ้าลองมีใครเตือนสิครับ โกรธเป็นฟืนเป็นไฟ ถ้าไม่ยุ่งกับการทำงานหรือกับลูกๆ คนเหล่านี้จะยุ่งอยู่กับการดูโทรทัศน์ เล่นกอล์ฟหรือช็อปปิ้ง ทั้งๆ ที่รู้ว่ากำลังหลีกเลี่ยงสิ่งสำคัญบางอย่าง นี่แหละคือความขี้เกียจ โดยทำตัวให้ดูยุ่งเข้าไว้

แล้วจะแก้โรคขี้เกียจนี้อย่างไร...หัดโลภเข้าไว้ไงครับ

ตั้งแต่เล็กๆ เราจะถูกสอนว่าความโลภเป็นสิ่งไม่ดี แต่มนุษย์ทุกคนมีความโลภเป็นธรรมชาติ เราก็จะพยายามเก็บกดมันไว้ ไม่ให้แสดงออกเพราะไม่อยากเป็นคนไม่ดีอย่างที่ผู้ใหญ่บอก

แม่จะพูดกับผมเสมอว่า "อย่าเห็นแก่ตัวนักสิ คิดถึงพี่คิดถึงน้องบ้าง" "อะไรนะ จะให้แม่ซื้ออะไรให้นะ แม่ไม่ได้พิมพ์เงินใช้เองนะ" "เงินไม่ได้ขึ้นอยู่ตามต้นไม้หรอกนะ" "เราไม่ใช่เศรษฐีนะลูก" คำพูดเหล่านี้ไม่เท่าไรหรอกครับ แต่ความรู้สึกผิดรู้สึกโกรธที่เกิดจากคำเหล่านี้นี่สิทำให้ผมไม่เคยลืม มองอีกมุมหนึ่งก็คือพ่อแม่ที่ "เสียสละทุกอย่างเพื่อลูก" "พ่อซื้อของเล่นชิ้นนี้ให้ลูก เพราะพ่อไม่เคยมีโอกาสได้เล่นตอนที่เป็นเด็ก" เพื่อนบ้านคนหนึ่งจนแต่ซื้อของเล่นให้ลูกเต็มสนาม ลูกอยากได้อะไรพ่อซื้อให้หมด เขาบอกว่า "ไม่อยากให้ลูกรู้รสชาติของความอยากได้แล้วไม่ได้" เขาไม่เคยเก็บเงินไว้เพื่อการศึกษาหรืออนาคตของลูก ขณะที่ในบ้านเต็มไปด้วยของเล่นนานาชนิด "ผมทำเพื่อลูก" คือสิ่งที่เขาพูดเสมอ

พ่อรวยห้ามทุกคนพูดว่า "ไม่มีปัญญาซื้อ"

เป็นคำพูดเดียวที่ผมได้ยินสม่ำเสมอจากครอบครัวแท้ๆ ของผม *พ่อรวยสอนให้เราพูดว่า "ทำอย่างไรจึงจะซื้อได้" พ่อบอกว่าคำว่า "ไม่มีปัญญาซื้อ" ทำให้สมองหยุดทำงาน หยุดคิด* แต่การถามว่า "ทำอย่างไร" บังคับให้เราต้องคิดและหาคำตอบให้ได้ และที่สำคัญคือ คำว่า "ไม่มีปัญญาซื้อ" นั้นเป็นการโกหก เพราะจิตสำนึกของคุณรู้ว่าความจริงคืออะไร เหมือนกับมีสองเสียงทะเลาะกันอยู่ในตัวคุณ เสียงแห่งจิตสำนึกบอกว่า "ไปออกกำลังกาย" เสียงขี้เกียจกลับบอกว่า "โอ๊ย วันนี้เหนื่อยมามากแล้ว" จิตสำนึกบอกว่า "เลิกเป็นคนจนเสียทีเถอะ" เสียงขี้เกียจบอกว่า "ไม่เอาล่ะ คนรวยน่ะเหรอโลภมาก ยุ่งยากและชอบทำอะไรเสี่ยงๆ จะเสียเงินเอาง่ายๆ น่ะสิ ไม่เอาดีกว่า แค่นี้ก็แย่อยู่แล้ว งานก็มากทุกวัน จะเอาเวลาที่ไหนมาคิดวิธีรวย"

นอกจากคำว่า *"ไม่มีปัญญา"* ยังก่อให้เกิดความรู้สึกเศร้าหมอง แต่ *"ทำอย่างไร"* สร้างความกระตือรือร้น ความตื่นเต้น เพราะฉะนั้นพ่อรวยไม่สนใจว่าคุณอยากได้อะไร เพียงแต่ "ทำอย่างไรจึงจะได้" นี่สิที่ทำให้จิตใจของคุณมีพลัง *พ่อรวยไม่เคยให้อะไรผมหรือไมค์เลย พ่อจะถามว่า "ทำอย่างไรล่ะจึงจะได้มันมา"* เราสองคนจ่ายค่าเล่าเรียนที่มหาวิทยาลัยด้วยตนเอง พ่อสอนวิธีให้เราไปถึงเป้าหมายอย่างที่ต้องการ ปัจจุบันผมรู้สึกว่าคนส่วนใหญ่รู้สึกผิดเมื่ออยากได้โน่นอยากได้นี่ เนื่องมาจากพื้นฐานที่ถูกอบรมเลี้ยงดูมาอย่างนั้น

สิ่งที่ทำให้ผมหลุดจาก "สนามแข่งหนู" ได้นั้น เริ่มจากคำถาม คำถามเดียวที่ผมถามตัวเองว่า "ทำอย่างไรฉันจึงจะอยู่ได้โดยไม่ต้องทำงาน" แล้วผมก็คิดถึงหนทางต่างๆ นานา ส่วนที่ยากที่สุดตอนนั้นก็คือการต่อสู้กับความรู้สึกของพ่อแม่ที่พยายามหว่านล้อมให้ผมคิดถึงคนอื่น ซึ่งมันทำให้ผมรู้สึกผิดที่โลภมาก และคิดถึงแต่ประโยชน์ส่วนตัว

เพราะฉะนั้นคุณจะเอาชนะความขี้เกียจได้อย่างไร คำตอบคือ "ความโลภ-ความต้องการ" เราควรจะนั่งคิดว่า "ทำอย่างไรจึงจะไม่ต้องทำงาน" "คนหน้าตาดีมีเสน่ห์อย่างเราควรมีชีวิตดีกว่านี้" หรือ "ทำอย่างไรจึงจะได้เงินมากๆ" หากปราศจากกิเลส ขาดความต้องการที่จะมีชีวิตที่ดีขึ้น โลกจะพัฒนาได้อย่างไร เทคโนโลยีใหม่ๆ ล้วนเกิดจากความต้องการของมนุษยชาติทั้งสิ้น คราวนี้เมื่อไหร่ที่พบว่าตัวเองกำลังหลีกเลี่ยงสิ่งที่ควรจะทำ ก็ให้ถามตัวเองว่า "แล้วเราจะได้อะไรจากการกระทำนี้บ้าง" เติมความอยากให้ตัวเองสักนิดจะได้กวาดเอาความขี้เกียจออกไปจากตัวคุณ

อย่างไรก็ตาม อะไรที่มากเกินไปนั้นเป็นผลเสีย ความโลภก็เช่นกัน ขอให้นึกถึงคำพูดของไมเคิล ดักลาส ในภาพยนตร์เรื่องวอลล์สตรีทเอาไว้ก็แล้วกันที่ว่า "ความโลภเป็นสิ่งดี" พ่อรวยพูดคล้ายๆ กันว่า "ความรู้สึกผิดเลวร้ายกว่าความต้องการ เพราะความรู้สึกผิดทำให้เราไร้จิตวิญญาณ" แต่ผมชอบคำพูดของเอเลนอร์ รูสเวลต์ (ภริยาของอดีตประธานาธิบดีแฟรงคลิน ดี. รูสเวลต์) ที่สุด เธอพูดว่า *"จงทำในสิ่งที่จิตสำนึกบอกว่าถูกต้อง เพราะยังไงคุณก็ถูกวิพากษ์วิจารณ์อยู่ดี ไม่ว่าจะทำหรือไม่ก็ตาม"*

สาเหตุข้อที่ 4 : อุปนิสัย

อุปนิสัยมีผลต่อชีวิตคนเรามากกว่าการศึกษา หลังจากได้ดูภาพยนตร์เรื่องโคแนน ซึ่งนำแสดงโดยอาร์โนลด์ ชวอร์เซเนเกอร์ เพื่อนคนหนึ่งบอกว่าอยากมีหุ่นล่ำบึกอย่างนั้นบ้าง พรรคพวกต่างพยักหน้าเห็นด้วย

"ได้ยินว่าเมื่อก่อนเขาตัวนิดเดียว" เพื่อนคนหนึ่งเอ่ย

"ใช่ ฉันก็ได้ยินอย่างนั้น เห็นว่าเขาไปออกกำลังที่ยิมทุกวัน" อีกคนกล่าวเสริม

"แหงล่ะ"

"ไม่มีทาง" เพื่อนขี้สงสัยอีกคนพูด "ฉันว่าเขาล่ำอย่างนี้มาตั้งแต่เกิดแล้ว เลิกพูดถึงนายคนนี้แล้วสั่งเบียร์มาซดกันดีกว่า"

นี่คือพฤติกรรมที่เกิดจากนิสัย ผมเคยถามพ่อรวยว่า "คนรวยมีนิสัยยังไง" พ่อไม่ได้ตอบตรงๆ แต่ถามผมว่า "พ่อเธอจ่ายบิลตอนไหน"

"ต้นเดือน" ผมตอบ

"แล้วมีเงินเหลือเยอะมั้ย" พ่อถาม

"นิดหน่อยฮะ"

"นี่แหละ เหตุผลที่พ่อเธอมีปัญหาการเงิน เพราะพ่อเธอมีนิสัยไม่ดี เขาจ่ายคนอื่นก่อน เหลือเท่าไรจึงให้ตัวเอง ซึ่งก็คงเหลือไม่มากนัก"

"แต่เราทุกคนก็ต้องใช้หนี้ไม่ใช่หรือครับ" ผมแย้ง

"พ่อไม่เถียง *พ่อเห็นด้วยว่าทุกคนควรจ่ายบิลตรงเวลา แต่พ่อชอบจ่ายให้ตัวเองก่อน ก่อนจะจ่ายให้รัฐบาลเสียอีก"*

"แล้วถ้าเรามีเงินไม่พอล่ะฮะ แล้วจะทำยังไง"

"เหมือนเดิม จ่ายตัวเองก่อนเสมอ ช่องทรัพย์สินของพ่อสำคัญกว่ารัฐบาลเสมอ"

"ทำได้ไงฮะ" ผมสงสัย

"คำถามคือทำไม ไม่ใช่ยังไง เธอคิดว่าถ้าไม่ได้เงิน ใครจะโวยวายเสียงดังกว่ากัน ตัวเองหรือเจ้าหนี้"

"เจ้าหนี้แน่นอนฮะ"

"เห็นไหม หลังจากจ่ายให้ตัวเองแล้ว ทีนี้เธอก็จะมีความกดดันที่จะต้องหาเงินมาจ่ายภาษีและเจ้าหนี้ทั้งหลายให้ได้ ความกดดันนี้จะทำให้เธอคิดหาแหล่งรายได้ ความกดดันจะกลายเป็นแรงจูงใจ พ่อหางาน ตั้งบริษัทของตัวเอง เล่นหุ้น ทำทุกวิถีทางที่จะไม่ให้เจ้าหนี้มาโวยวายใส่หน้าพ่อได้ ความกดดันทำให้พ่อคิดหนักขึ้น กระตือรือร้น พยายามคิดหาหนทาง และในที่สุดก็ทำให้พ่อฉลาดขึ้น ถ้าจ่ายตัวเองหลังสุด ไม่มีความกดดัน แต่พ่อจะไม่มีอะไรเหลือเลย"

"หมายความว่าความกลัวเจ้าหนี้และสรรพากรเป็นแรงจูงใจเหรอฮะ"

"ถูกต้อง เจ้าหนี้และสรรพากรจะตามหนี้ไม่มีปล่อย หลายคนยอมแพ้ยอมจ่ายเงินให้คนพวกนี้ก่อนและไม่เคยจ่ายตัวเอง เธอเคยเห็นคนหนัก 96 ปอนด์ถูกคนอื่นเตะทรายใส่หน้ามั้ยล่ะ"

"เคยเห็นในโฆษณาหนังสือเพาะกายบ่อยๆ ฮะ"

"นั่นแหละบางคนตัวใหญ่เสียเปล่า แต่ยอมให้คนอื่นรังแก แต่ความกลัวช่วยให้พ่อแข็งแกร่งขึ้น เหมือนไปโรงยิมเพื่อออกกำลังนั่นแหละ ยิ่งคิดว่าจะหาเงินได้ยังไงยิ่งทำให้เราแกร่งขึ้น และไม่ต้องกลัวเจ้าหนี้หน้าไหนอีกต่อไป"

"หมายความว่า ถ้าผมจ่ายให้ตัวเองก่อน ผมจะฉลาดขึ้น แข็งแกร่งขึ้นในเรื่องเงินอย่างนั้นเหรอฮะ" พ่อพยักหน้า

"และถ้าเวลาจ่ายให้ตัวเองทีหลัง หรือไม่จ่ายเลย จะทำให้เราอ่อนแอ เพราะฉะนั้นเราจึงยอมให้นายจ้าง สรรพากร เจ้าหนี้ เจ้าของบ้านเช่าบงการชีวิต เพราะเรามีนิสัยไม่ดีในเรื่องการใช้เงินอย่างนั้นใช่มั้ยฮะ"

"ถูกต้อง เหมือนคนหนัก 96 ปอนด์คนนั้นแหละ"

สาเหตุข้อที่ 5 : ความหยิ่งทะนงตน

ความหยิ่งทะนงคือ "อัตตา" บวก "ความโง่"

"ความรู้ทำให้ได้เงิน ความไม่รู้ทำให้เสียเงิน ทุกครั้งที่พ่อทะนงตนว่ารู้แล้วหรือไม่คิดว่าความรู้นั้นๆ มีความสำคัญ พ่อเสียเงินทุกที" พ่อชอบเล่าให้ฟังว่า คนส่วนมากสร้างความทะนงตนขึ้นมาเพื่อปิดบังความโง่ โดยเฉพาะเวลาพ่อคุยกับนักลงทุนหรือนักการเงิน คนพวกนี้มั่วไปเรื่อยๆ ทั้งๆ ที่ไม่ได้รู้อะไรเลย เขาไม่ได้โกหก แต่ก็ไม่พูดความจริง

ในโลกของการลงทุนและการเงิน มีคนจำนวนมากที่ไม่รู้จริง ต้องการเพียงจะขายสินค้า เหมือนนายหน้าขายรถมือสอง เพราะฉะนั้นถ้าไม่รู้อะไร จงขวนขวายหาความรู้จากหนังสือหรือผู้ที่มีความรู้มีประสบการณ์ในเรื่องนั้นๆ

9

“ลงมือทำ : เริ่มต้นอย่างไรดี”

กว่าจะรวยไม่ใช่เรื่องง่ายๆ สำหรับผม เพราะฉะนั้นเวลาใครถามว่า "ผมเริ่มยังไง" ผมจะนึกถึงสิ่งที่ผมทำในแต่ละวัน ก็ใช่ว่าจะยากเย็นแสนเข็ญนักหรอกครับ คล้ายกับการหัดขี่จักรยาน แรกๆ ก็ต้องทนเจ็บเพราะล้มแล้วล้มอีก แต่พอรู้หลักรู้การทรงตัว รู้สึกว่าจักรยานมันจะเบาหวิว คุณสามารถซิ่งซ้ายซิ่งขวาได้ตามสบาย เรื่องเงินก็ไม่ต่างกันหรอกครับ สิ่งสำคัญคือคุณมีความมุ่งมั่นมากพอหรือเปล่า

วิธีหาเงินล้าน เราต้องใช้ไหวพริบทางการเงิน ซึ่งจริงๆ แล้วมีอยู่ในตัวเราทุกคน แต่วัฒนธรรมและการศึกษาในเยาว์วัยทำให้เจ้าสิ่งนี้ไม่มีโอกาสได้ผุดได้เกิด ผู้ใหญ่มักมองว่าเงินเป็นกิเลส เป็นความโลภที่มนุษย์ทุกคนควรละทิ้ง โรงเรียนสอนให้เราทำงานเพื่อเงิน แต่ไม่เคยสอนวิธีใช้เงินทำงานให้เรา โรงเรียนสอนให้เราขยันทำงาน ปฏิบัติหน้าที่เป็นลูกจ้างที่ดี เป็นพลเมืองที่ดี แล้วนายจ้างจะดูแลเรา รัฐบาลจะช่วยเหลือเราในยามชราด้วยเงินประกันสังคมที่เด็กรุ่นลูกของเราจะต้องจ่ายให้แก่รัฐบาลนั่นเอง เป้าหมายชีวิตคือการทำงานหนัก เพื่อเงิน ใช้เงิน และเมื่อขาดเงิน คุณก็สามารถยืมมาได้อีก

น่าเสียดายที่คนตะวันตกกว่าร้อยละ 90 มีเป้าหมายชีวิตเช่นนี้ เพราะการทำงานเพื่อเงินไม่ใช่เรื่องยาก แต่ถ้าคุณไม่อยากเหมือนคนส่วนใหญ่

ผมมีข้อแนะนำ 10 ประการ เป็นสิ่งที่ผมปฏิบัติมาแล้ว แต่ถ้าคุณมีวิธีอื่นที่ดีกว่าก็เชิญนะครับ ใช้ไหวพริบทางการเงินในตัวคุณนั่นไง

ที่เปรู ผมพบนักขุดทองคนหนึ่งอายุ 45 ปี ผมถามเขาว่า คุณมั่นใจได้ยังไงว่าจะเจอทองตรงที่ขุด ชายคนนั้นตอบว่า "มีทองอยู่ทั่วไปนั่นแหละ คุณต้องรู้จักมองให้เป็นเท่านั้นเอง"

ผมว่าจริงนะครับ เชื่อไหมว่าผมสามารถออกไปมองหาอสังหาริมทรัพย์ดีๆ ได้หลายแห่งภายในวันเดียว ขณะที่คนจำนวนมากไม่เคยเจออะไรเลยทั้งๆ ที่มองหาในย่านเดียวกันแท้ๆ เหตุผลก็เพราะเขาไม่ได้ใช้เวลาฝึกฝนไหวพริบทางการเงิน

เอาล่ะครับ ต่อไปนี้คือบัญญัติ 10 ประการที่จะช่วยให้คุณมีพลัง

ประการที่ 1 พลังใจ : *เพื่อเอาชนะความจริงที่ขวางหน้า*

หลายคนอยากรวย แต่เมื่อหันมามองความจริง เขากลับท้อแท้และคิดว่าคงเป็นไปไม่ได้ เป็นลูกจ้าง ขยันทำงานไปวันๆ ดูจะง่ายกว่าเยอะ ผมเคยพบเด็กสาวคนหนึ่งใฝ่ฝันอยากเป็นนักว่ายน้ำทีมโอลิมปิก แต่ความจริงมีอยู่ว่า เธอจะต้องตื่นแต่ตีสี่ทุกเช้าเพื่อฝึกว่ายน้ำสองสามชั่วโมงก่อนไปโรงเรียน เธอจะพลาดงานสังสรรค์กับเพื่อนร่วมชั้นเรียน และยังต้องเรียนหนักเพื่อรักษาคะแนนเรียนให้ดีไว้เสมอ

ผมถามเธอว่าหนักหนาขนาดนี้เธอทำได้ยังไง อะไรคือแรงบันดาลใจ เธอตอบว่า "หนูทำเพื่อตัวเอง เพื่อคนที่หนูรัก ความรักนี่เองที่ทำให้หนูมีพลังยอมสละทุกอย่างได้" พลังใจที่มุ่งมั่นนี้มาจากความรู้สึกทั้ง "อยาก" และ "ไม่อยาก" ก็เพราะไอ้ความ "ไม่อยาก" นี่แหละที่ก่อให้เกิด "ความอยาก"

ผมจะยกตัวอย่าง "ความไม่อยาก" ก่อนนะครับ เช่น ผมไม่อยากทำงานไปตลอดชีวิต ผมไม่อยากมีงานมั่นคง แล้วก็มีบ้านสวยๆ อยู่

ชานเมืองเหมือนที่พ่อแม่ผมอยากให้มี ผมไม่ชอบเป็นลูกจ้าง ผมไม่ชอบเวลาพ่อต้องทำงานและมาดูผมเล่นฟุตบอลไม่ได้ ผมเกลียดที่รัฐบาลเอางานจากพ่อผมไปจนแทบไม่เหลืออะไรเลยเมื่อท่านตาย ทั้งๆ ที่ท่านทำงานหนักมาตลอดชีวิต เมื่อพ่อเสียชีวิต ไม่มีอะไรเหลือถึงลูกหลาน ซึ่งต่างจากคนรวย

สำหรับ "ความอยาก" มีดังนี้ ผมอยากมีอิสระที่จะเดินทางและอยู่ที่ไหนก็ได้ในโลกถ้าผมชอบ ผมอยากมีโอกาสทำสิ่งนี้ขณะที่ผมยังหนุ่มแน่น ผมอยากเป็นอิสระ มีเวลา มีชีวิตเป็นของตัวเอง ผมอยากให้เงินทำงานรับใช้ผม

ทั้งหมดนี้คือพลัง คือความต้องการอันแรงกล้าของผม แล้วคุณล่ะอะไรคือความต้องการของคุณ ถ้าพลังของคุณยังไม่แรงกล้า หนทางแห่งความเป็นจริงข้างหน้าของคุณยังอีกยาวไกล ผมเคยเสียเงินจำนวนมาก แต่เพราะความต้องการเหล่านี้ช่วยให้ผมลุกขึ้นสู้ทุกครั้ง ผมอยากเป็นอิสระเมื่ออายุ 40 แต่ผมใช้เวลาเก็บเกี่ยวประสบการณ์จนถึง 47 ปีจึงได้สมหวัง

อย่างที่บอกแหละครับ *ไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ก็ไม่ยากจนทำไม่ได้ แต่ถ้าขาดพลังใจ อะไรๆ ในชีวิตก็กลายเป็นเรื่องยากไปหมด* ถ้าคุณขาดพลัง ขาดความมุ่งมั่น คงไม่มีประโยชน์อะไรที่จะอ่านต่อไป เพราะมันจะกลายเป็นเรื่องยากสำหรับคุณ

ประการที่ 2 เสรีภาพในการเลือก

เหตุที่คนส่วนมากต้องการอยู่ในประเทศเสรี เพราะต้องการมีอิสระในการเลือก การเงินก็เหมือนกัน ทุกครั้งที่คุณมีเงินอยู่ในมือ คุณมีสิทธิ์ที่จะเลือกอนาคตของคุณว่าจะเป็นคนรวย ชั้นกลาง หรือคนจน นิสัยการใช้เงินสะท้อนให้เห็นตัวตนของเรา คนจนใช้เงินอย่างไม่ฉลาด

ตอนเด็กๆ ผมชอบเล่นเกมเศรษฐี (Monopoly) มาก เพราะไม่รู้ว่า

เป็นเกมสำหรับเด็ก ผมเลยเล่นมาจนโตและผมโชคดีที่มีพ่อรวยชี้ให้เห็นความแตกต่างของทรัพย์สินและหนี้สิน ตั้งแต่ตอนนั้น ผมได้เลือกแล้วว่าผมต้องการรวยด้วยการแสวงหาทรัพย์สิน ไมค์เพื่อนผมไม่ต้องแสวงหาเพราะเขาได้รับตกทอดมาจากพ่อ แต่เขาก็ยังต้องเรียนรู้วิธีเก็บรักษาทรัพย์สินนั้นเอาไว้ให้ได้ *หลายครอบครัวสูญเสียทรัพย์สินเมื่อตกมาถึงรุ่นลูกเพราะไม่เคยสอนให้ลูกหลานรู้จักวิธีดูแลรักษา*

คนจำนวนมากเลือกที่จะไม่รวย ร้อยละ 90 คิดว่ากว่าจะรวยเป็นเรื่องยุ่งยากเกินไปสำหรับพวกเขา คนพวกนี้จึงชอบพูดว่า "ฉันไม่สนเรื่องเงินๆ ทองๆ หรอก" หรือ "ไม่เห็นอยากรวยเลย" "จะคิดให้ปวดหัวทำไม อายุยังน้อยแค่นี้" หรือ "ผมให้แฟนดูแลเรื่องการเงิน ผมไม่ยุ่งหรอกครับ" คำพูดเหล่านี้ทำให้คุณเสียประโยชน์สองอย่าง หนึ่งคือเวลาซึ่งเป็นสิ่งมีค่าที่สุด และสองคือการเรียนรู้ ไม่มีเงินใช่ว่าคุณจะต้องหยุดแสวงหาความรู้ ชีวิตเป็นของคุณ และคุณมีสิทธิ์เลือกใช้เวลา ใช้เงิน และใช้สมองอย่างไรก็ได้ ผมเลือกที่จะรวย และได้เลือกเช่นนี้เสมอมา

เพื่อนผู้หญิงของผมคนหนึ่งถูกขโมยขึ้นบ้าน ยกเอาโทรทัศน์และเครื่องเล่นวิดีโอไปโดยไม่แตะต้องหนังสือสักเล่มเดียว ทุกคนมีสิทธิ์เลือกแต่ร้อยละ 90 เลือกซื้อโทรทัศน์ มีเพียง 10 เปอร์เซ็นต์ที่ซื้อหนังสือและตำราเกี่ยวกับการลงทุน

ผมชอบไปเข้าสัมมนา ยิ่งเป็นการสัมมนาแบบสองวันเต็มๆ ผมยิ่งชอบเพราะทำให้เราได้เรียนรู้เต็มที่ ปี 1973 ผมดูโฆษณาทางโทรทัศน์ ผู้ชายคนหนึ่งจัดสัมมนาเรื่อง "การซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยไม่ต้องมีเงินลงทุน" *การสัมมนาใช้เวลาถึงสามวัน ผมเสียค่าสมัคร 385 เหรียญ แต่ผมมีรายได้สองล้านเหรียญจากความรู้ที่ได้ในการสัมมนาครั้งนี้ ที่สำคัญกว่านั่นคือเงินสามร้อยกว่าเหรียญทำให้ผมมีชีวิตใหม่ ผมไม่ต้องทำงานอีกเลยจากการสัมมนาครั้งนั้น ทุกๆ ปีผมจะพยายามเข้าสัมมนาแบบนี้ปีละสองครั้ง*

ผมชอบเรียนจากการฟังเทป ครั้งหนึ่งผมซื้อเทปเกี่ยวกับการลงทุนบรรยายโดยปีเตอร์ ลินช์ เขาพูดอะไรบางอย่างที่ผมไม่เห็นด้วย ผมกรอฟังกลับไปกลับมาอยู่สัก 20 เที่ยว จนในที่สุดผมจึงเข้าใจสิ่งที่เขาพูดเหมือนกับได้เดินเข้าไปในความคิดของนักลงทุนผู้ยิ่งใหญ่ เป็นความรู้สึกปิติที่เห็นและเข้าใจความคิดของเขาอย่างกระจ่างแจ้งในตอนนั้น ผลก็คือผมมีวิธีคิดเพิ่มขึ้นอีก มีทฤษฎีของผมเองและทฤษฎีของปีเตอร์ที่ช่วยให้ผมมองปัญหาได้กว้างขึ้น วิเคราะห์ได้หลายมุมมากขึ้น ทุกวันนี้ผมจะถามตัวเองว่า "ถ้าเป็นปีเตอร์ ลินช์ หรือโดนัลด์ ทรัมป์ หรือจอร์จ โซรอส เขาเหล่านั้นจะแก้ปัญหายังไง" วิธีที่จะเข้าใจความคิดของคนเหล่านี้ คุณจะต้องกำจัดความฉลาดและความเชื่อในตัวคุณออกเสียก่อน เพื่อเปิดใจให้กว้างและฟังความคิดของเขา คนที่คิดว่าตนเองฉลาดและเก่งแล้ว อีกมุมหนึ่งก็คือคนที่ไม่กล้าเสี่ยง กลัวความผิดพลาด แต่อย่าลืมว่าเมื่อคุณเรียนสิ่งใหม่ คุณต้องกล้าที่จะทำผิด เพราะความผิดพลาด ทำให้คุณเรียนรู้ได้ดีที่สุด

ถ้าคุณอ่านมาจนถึงหน้านี้ แสดงว่าคุณไม่ใช่คนประเภทที่คิดว่าข้าแน่ เพราะคนที่คิดว่าตนเก่งมักจะไม่ชอบฟังเทป อ่านหนังสือ มีคนจำนวนมากที่คิดว่าตนเองฉลาดก็เลยทำหยิ่งผยองว่าข้านี่ยอดเยี่ยม ผลออกมากลายเป็นความล้มเหลวเอาตัวไม่รอด คนฉลาดที่แท้จริงมักจะชอบฟังความคิดเห็นของผู้อื่นด้วยใจที่เปิดกว้าง พร้อมที่จะนำความคิดจากหลายๆ ด้านมาวิเคราะห์ประกอบเป็นความคิดใหม่ การฟังเป็นสิ่งสำคัญยิ่งกว่าพูด ไม่เช่นนั้นทำไมพระเจ้าจะประทานให้เราถึงสองหูแต่ปากเดียว คนส่วนมากใช้ปากมากกว่าใช้หู ชอบเถียงมากกว่าฟังความคิดของผู้อื่น

ผมไม่เคยเชื่อเรื่องรวยด้วยวิธีลัด ผมไม่ชอบการพนัน และไม่ซื้อล็อตเตอรี่ แม้ผมจะเล่นหุ้น แต่ผมก็ศึกษาตลาดหุ้นอย่างละเอียด ผมเชื่อว่าถ้าคุณอยากขับเครื่องบิน คุณต้องเรียนและฝึกฝนก่อนเสมอ การเล่น

หุ้นหรือลงทุนในอสังหาริมทรัพย์สองสามแห่งใช่ว่าจะทำให้คนผู้นั้นมีประสบการณ์ อย่าลืมว่าสมองของเขานี่แหละคือทรัพย์สินที่มีค่าที่สุดและสมควรได้รับการลงทุนมากที่สุด

ประการที่ 3 เลือกคบเพื่อนด้วยความระมัดระวัง : *ประโยชน์จากเครือข่าย*

ก่อนอื่นขอบอกว่าผมไม่เคยเลือกคบเพื่อนเพราะฐานะทางการเงิน ผมมีทั้งเพื่อนที่ยืนหยัดอยู่บนความยากจน และเพื่อนที่มีรายได้ปีละหลายล้านเหรียญ สิ่งสำคัญคือผมได้เรียนรู้มากมายจากเพื่อนทั้งสองกลุ่ม

ผมยอมรับว่าผมต้องการมีเพื่อนที่ร่ำรวยเช่นกัน แต่ไม่ใช่เพราะผมมีความหวังอะไรจากเงินของเขา แต่เพราะผมต้องการความรู้จากเพื่อนเหล่านี้ คนมีเงินมักจะคุยแต่เรื่องเงินๆ ทองๆ เรื่องการลงทุน เศรษฐกิจ พวกเขามีความสนใจอีกแบบหนึ่ง ทำให้ผมได้ความรู้ไปด้วย ส่วนคนจนจะไม่ชอบคุยเรื่องเงินหรือการลงทุน เขาคิดว่าเป็นเรื่องไม่สุภาพที่จะเอามาคุยกันในวงสนทนา ผมก็ได้เรียนรู้จากคนกลุ่มนี้เช่นกัน คือได้รู้ว่าอะไรไม่ควรทำเป็นอย่างยิ่ง

ผมมีเพื่อนหลายคนที่รวยมาก มีเงินเป็นพันล้าน สามคนจากเพื่อนกลุ่มนี้มีความเห็นพ้องกันอย่างหนึ่งว่า ไม่เคยมีเพื่อนคนไหนอยากรู้วิธีที่ทำให้เขากลายเป็นมหาเศรษฐี มีแต่คนถามเขาอยู่สองคำถามคือ หนึ่ง - ถามว่ามีเงินให้กู้ไหม กับสอง - มีงานให้ทำหรือเปล่า

คำเตือน อย่าสนใจคำพูดของเพื่อนที่ไม่มีเงิน และเพื่อนที่ชอบคิดด้านลบ แม้เขาจะเป็นเพื่อนที่ดีมากแค่ไหนก็ตาม คนพวกนี้จะบอกคุณเสมอว่า "เป็นไปไม่ได้" และมักจะมีคนเชื่อที่เขาพูดเสมอเสียด้วย ถ้าคุณดูรายการโทรทัศน์ช่อง CNBC ซึ่งเป็นช่องเกี่ยวกับเศรษฐกิจการเงิน หลายครั้งจะมีผู้เชี่ยวชาญมาออกความเห็นเกี่ยวกับสถานการณ์เศรษฐกิจ คนหนึ่งบอกว่าปีหน้าหุ้นต้องขึ้นแน่นอน เป็นเศรษฐกิจขาขึ้น อีกคนจะบอกว่าไม่ใช่ ปีหน้าเศรษฐกิจจะยังคงทรุดต่อเนื่อง เพราะยังไม่ถึงจุดต่ำสุด คุณควรจะฟังทั้งสองด้าน เปิดใจให้กว้าง อย่าเพิ่งปักใจเชื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดในทันที

เพื่อนสนิทของผมหลายคนที่แนะนำให้ผมเลิกลงทุนหรือเลิกซื้อขายหลายปีก่อน เพื่อนคนหนึ่งบอกว่าเขาได้รับดอกเบี้ยจากเงินฝากถึงร้อยละ 6 ผมบอกว่าของผมได้ร้อยละ 16 จากรัฐบาล วันรุ่งขึ้นเขาส่งบทความหนาเป็นปึกมาให้ผมอ่าน เป็นเรื่องความเสี่ยงจากการลงทุนแบบที่ผมเลือก ทุกวันนี้ผมยังได้ร้อยละ 16 และเพื่อนได้ร้อยละ 6 เรื่อยมา

ในธุรกิจการลงทุนที่ประสบผลสำเร็จ หลักสำคัญอย่างหนึ่งคือคุณต้องซื่อสัตย์และมั่นใจในตนเองโดยไม่โอนอ่อนผ่อนตามเสียงข้างมาก เพราะบางครั้งเสียงข้างมากมักจะมาถึงเมื่อสายไปแล้ว กว่าจะเป็นข่าวหน้าหนึ่งคนอื่นก็เก็บเกี่ยวผลประโยชน์กันไปจนหมดแล้ว *รอโอกาสอื่นดีกว่าครับ เหมือนการเล่นกระดานโต้คลื่น ถ้าคุณรอเข้าท้ายๆ คลื่นก็ไม่สนุกล่ะ สู้รอคลื่นลูกใหม่แล้ววิ่งเข้าใส่เป็นคนแรกๆ ดีกว่า*

นักลงทุนฉลาดๆ จะไม่รอตลาด ถ้าพลาดหนนี้เขาจะมองหาคลื่นลูกใหม่ และเตรียมตัวตั้งรับทันที การเข้าไปจับหุ้นตัวที่ไม่เป็นที่นิยมเป็นเรื่องยาก *นักลงทุนใจไม่ถึงจะซื้อแต่หุ้นที่ใครๆ ก็ว่าดี ซึ่งกว่าเราจะเข้าไปซื้อ คนอื่นเขาก็ทำกำไรกันไปเรียบร้อยแล้ว* นักลงทุนเก่งๆ มักจะซื้อตอนที่หุ้นยังไม่เป็นที่นิยม ขายเมื่อได้กำไร แล้วก็ย้ายไปมองตัวอื่น *เขารู้ว่าจะทำกำไรได้เมื่อเข้าไปซื้อไม่ใช่เมื่อจะขาย* และเขาจะรอด้วยความอดทน เขาจะไม่รอตลาด แต่จะตั้งรับคลื่นลูกต่อไปเสมอ จะเรียกเทคนิคนี้ว่า "เล่นหุ้นวงใน" (insider trading) ก็ไม่ผิด *การซื้อหุ้นเพราะได้รู้ข้อมูลบางอย่างก่อนคนอื่นโดยทั่วไปนั้นผิดกฎหมาย แต่บางกรณีก็ไม่ถือว่าผิด ขึ้นอยู่กับว่าคุณอยู่ "วงใน" มากแค่ไหน นี่คือเหตุผลว่าทำไมคุณจึงควรคบเพื่อนรวยๆ ที่อยู่ "วงใน" เอาไว้บ้าง* ราคาหุ้นขึ้นลงอยู่กับข้อมูลจากคน "วงใน" เหล่านี้

ถ้าคุณรู้เร็วคุณก็ได้เข้าก่อนออกก่อน ทำกำไรก่อน โดยเสี่ยงน้อยที่สุด นี่คือประโยชน์ที่ได้จากการคบเพื่อน และส่วนหนึ่งของไหวพริบทางการเงิน

ประการที่ 4 สร้างสูตรและเรียนสูตรใหม่ๆ : *ประโยชน์จากการเรียนให้เร็วที่สุด*

คงเคยได้ยินคำพูดที่ว่า "กินยังไงรูปร่างก็ออกมาอย่างนั้น" (you are what you eat) ผมแถมให้อีกว่า "เรียนอะไรก็กลายเป็นคนแบบนั้น" (you become what you study) หมายความว่าควรระวังว่าเราเรียนอะไร เอาความรู้และข้อมูลอะไรใส่ลงไปในสมองในแต่ละวัน เพราะข้อมูลและความรู้เหล่านี้มีผลต่อความคิดและการกระทำของเรา ตัวอย่างเช่น ถ้าเรียนครูก็ต้องออกมาเป็นครู เรียนหมอก็มักจะมีอาชีพหมอ เพราะฉะนั้นจะเลือกเรียนอะไรควรคิดให้รอบคอบ ไม่ใช่คนอื่นเขาเรียนกันก็เลยอยากเรียนบ้าง ทั้งๆ ที่ไม่ได้ชอบสักเท่าไร

สูตรเดียวที่สอนในโรงเรียนถ้าเป็นเรื่องเงินคือ "ทำงานเพื่อเงิน" เป็นสูตรสำเร็จที่คนทั้งโลกเรียนและจำขึ้นใจ ทุกวันนี้เราจึงทำงานเพื่อให้ได้เงินเอามาชำระหนี้ พอถึงสิ้นเดือนก็เอาสมุดบัญชีไปปรับตัวเลข ดูสิว่ามีเงินเหลือในบัญชีเท่าไร อาจจะฝากธนาคารหรือเอาไปซื้อกองทุนรวม แล้วก็ทำงานกันต่อไป สูตรนี้สูตรเดียวใช้กันทั่วประเทศ ถ้าคุณรู้สึกเบื่อหน่ายกับสูตรสำเร็จนี้ หรือคิดว่าสูตรนี้ไม่ได้ทำให้คุณประสบความสำเร็จ ง่ายนิดเดียว - เปลี่ยนสูตรสิครับ

นานมาแล้วสมัยที่ผมอายุ 26 ปี ผมไปลงเรียนวิชา "จะลงทุนในบ้านที่ถูกธนาคารยึดอย่างไร" ผมได้สูตรมาอันหนึ่ง หลายคนหยุดแค่ตรงนี้ เพราะก้าวต่อไปค่อนข้างยาก นั่นคือการนำสูตรไปทดลองใช้กับของจริงไม่ค่อยมีใครกล้าหรอกครับ แต่ผมทำ ระหว่างที่ผมทำงานอยู่บริษัทซีร็อกซ์ ผมฝึกใช้สูตรนี้หลายต่อหลายครั้งและได้เงินหลายล้านเหรียญ ปัจจุบัน

ผมเลิกใช้สูตรนี้แล้วเพราะมันช้าเกินไปและมีคนนิยมใช้กันมากขึ้น *ผมเริ่มมองหาสูตรใหม่ๆ หลายครั้งที่สมัครเรียนวิชาต่างๆ บางทีผมก็ไม่ได้สูตร แต่ได้เรียนรู้อะไรใหม่ๆ เสมอ* ผมลงเรียนวิชาต่างๆ มากมาย ซื้อขายหลักทรัพย์ คอมมอดิตี้ มีเพื่อนร่วมห้องระดับด็อกเตอร์วิชานิวเคลียร์ฟิสิกส์ วิทยาศาสตร์อวกาศ หลายๆ อย่างช่วยให้การลงทุนในตลาดหุ้นและอสังหาริมทรัพย์ของผมประสบความสำเร็จ วิชาพื้นฐานทางการเงินและการลงทุนที่เปิดสอนตามมหาวิทยาลัยทั่วๆ ไปก็มีประโยชน์และเป็นจุดเริ่มต้นที่ดี *ผมมองหาสูตรใหม่ๆ อยู่เสมอ นี่เองทำให้ผมทำเงินได้ภายในวันสองวัน ขณะที่คนอื่นต้องใช้เวลาเกือบตลอดชีวิต*

ในโลกที่กำลังเปลี่ยนแปลงรวดเร็วอย่างปัจจุบัน ความได้เปรียบไม่ได้อยู่ที่คุณรู้อะไร แต่อยู่ที่ว่าคุณเรียนได้เร็วแค่ไหน ความสามารถตรงนี้ต่างหากที่สำคัญที่สุด *คงต้องเรียนสูตรใหม่ๆ ในเวลาอันสั้น สูตรในการทำเงิน การทำงานหนักเพื่อเงินเป็นสูตรเก่าดึกดำบรรพ์ไปเสียแล้ว*

ประการที่ 5 ชำระหนี้ให้ตัวเองเป็นอันดับแรก : *ประโยชน์จากการควบคุมตัวเอง*

หากคุณไม่สามารถควบคุมตัวเองได้ คุณไม่มีโอกาสรวย เพราะฉะนั้นคุณอาจต้องไปสมัครทหารหรือบวชพระเพื่อฝึกการควบคุมตนเองให้ได้เสียก่อน ถ้าควบคุมตัวเองไม่ได้ แม้มีเงินคุณก็จ่ายหมด เหมือนคนถูกรางวัลที่หนึ่งหรือนักมวยเหรียญทองโอลิมปิกที่พบว่าเงินล้านละลายหายไปในชั่วพริบตา เหมือนคนที่ซื้อรถทันทีที่ได้โบนัส

ใน 10 ข้อผมว่าข้อนี้ทำยากที่สุด แต่เป็นข้อที่แยกคนจนกับคนรวยออกอย่างชัดเจน ถ้าคุณไม่มีความอดทน ไม่รู้จักควบคุมตัวเอง คุณไม่มีทางรวยได้ เหมือนพ่อรวยเคยสอนผมว่า "โลกจะผลักเธอไปมาหากเธอไม่มั่นคงพอ"

เมื่อผมสอนวิชาผู้ประกอบการ (Entrepreneur) ผมจะสอนไม่ให้เน้นเรื่องสินค้า บริการ หรือเรื่องกระจุกกระจิกต่างๆ แต่ควรจะมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะ การบริหาร ซึ่งมี 3 ทักษะสำคัญสำหรับการเริ่มทำธุรกิจของตนเอง

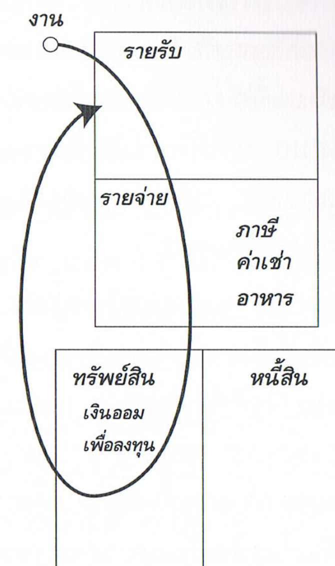
1. การบริหารกระแสเงินสด (Cashflows)
2. การบริหารบุคลากร
3. การบริหารเวลา

เป็นทักษะที่ต้องใช้ในธุรกิจทุกประเภท องค์กรทุกระดับ ไม่ใช่เฉพาะกับผู้ประกอบการ ทักษะเหล่านี้ช่วยฝึกการควบคุมตนเอง

หนังสือเรื่อง "คนรวยที่สุดในบาบิโลน (The Richest Man in Babylon)" โดยจอร์จ คลาสเซ็น เป็นที่มาของคำว่า "ชำระหนี้ให้ตัวเองอันดับแรก" เป็นหนังสือขายดีมีคนอ่านจำนวนมาก แต่มีคนปฏิบัติตามน้อยอย่างที่ผมบอก ไหวพริบทางการเงินช่วยให้เราเข้าใจตัวเลข ผมดูงบการเงิน ผมก็รู้แล้วว่าใครไม่ "ชำระหนี้ให้ตัวเองอันดับแรก" มาลองดูรูปต่อไปนี้อีกสักครั้ง เปรียบเทียบระหว่างการชำระหนี้ตัวเองก่อน กับชำระหนี้ให้ตัวเองทีหลัง

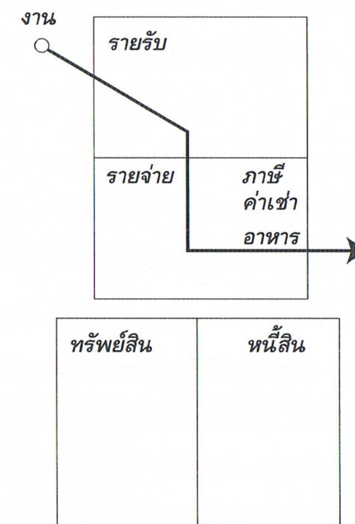
ในรูปที่ 21 ถ้าคุณเข้าใจกระแสเงินสด คุณจะเข้าใจเรื่องราวทั้งหมด เข้าใจว่าทำไมคนจำนวนมากทำงานหนักชั่วชีวิต และเมื่อเกษียณอายุ ก็ต้องพึ่งเงินช่วยเหลือจากรัฐบาล รูปที่ 21 แสดงให้เห็นการใช้เงินของคนที่ชำระหนี้ตัวเองอันดับแรก ทุกเดือนก็นำเงินไปใส่ช่องทรัพย์สินก่อนนำไปชำระหนี้คนอื่น พวกคุณที่ซื่อสัตย์ต่อหน้าที่ ซื่อตรงต่อเพื่อนมนุษย์อาจจะร้องโวยวายว่า เฮ้ย! อะไรกัน จะให้ชักดาบหรือยังไง เปล่าครับ ผมไม่ได้พูดว่าไม่ชำระหนี้คนอื่น แต่จงชำระให้ตัวเองก่อน ซึ่งต่างจากรูปที่ 22

คนที่จ่ายให้ตนเองอันดับแรก



รูปที่ 21

คนที่จ่ายให้คนอื่นอันดับแรก (ลงท้ายก็มักไม่เหลืออะไร)



รูปที่ 22

ผมกับภรรยาใช้บริการคนทำบัญชี นักบัญชี และนายธนาคารมาหลายคนแล้ว เรามักมีปัญหากับพวกเขาเสมอ เพราะเขานิยมการชำระหนี้ให้คนอื่นก่อน มีหลายครั้งที่ผมมีเงินสดน้อยกว่าบิลที่ต้องชำระ ผมก็ยังจ่ายให้ตัวเองก่อนเสมอ ทำให้สมุห์บัญชีของผมอกสั่นขวัญหาย "เจ้าหน้าที่จะตามล่าคุณแน่นอน" "สรรพากรเล่นงานคุณแน่" "ติดคุกเชียวนะคุณ" ผมก็ยังชำระตัวเองก่อนเสมอ

คุณคงสงสัยว่าทำไม คำตอบอยู่ในหนังสือเรื่อง "คนรวยที่สุดในบาบิโลน" ไงล่ะครับ หรือที่เรียกง่ายๆ ว่า "ความกล้า" กล้าที่จะยืนหยัดเคียงข้างความเชื่อของตัวเอง กล้าที่จะไม่เดินตามกระแสของคนส่วนใหญ่ กล้าที่จะไม่ยอมให้ "นายธนาคาร" "สรรพากร" และ "เจ้าหนี้" ผลักคุณไปมา ผมไม่ได้บอกให้คุณขาดความรับผิดชอบ เหตุผลที่ผมไม่นิยมมีหนี้บัตรเครดิตหรือหนี้จากเรื่องไม่เป็นเรื่องมากมายก็เพราะผมชำระให้ตัวเองก่อน ผมลดรายได้ตัวเองลงเพราะผมไม่ต้องการจ่ายภาษีมาก ถ้าคุณได้ดูวิดีโอเรื่อง "ความลับของคนรวย" คุณจะเห็นว่ารายได้ของผมมาจากช่องทรัพย์สินผ่านบริษัทเนวาดา ถ้าขืนตัวผมมีรายได้มาก รัฐบาลก็หักไปมากน่ะสิ

แม้ผมจะจ่ายตัวเองก่อน ผมก็จะพยายามไม่มีหนี้มาก โดยเฉพาะหนี้จากการบริโภค (Consumer Debts) ผมมีหนี้สินจำนวนมากแต่ผมไม่ต้องชำระหนี้เอง ผมให้คนอื่นชำระหนี้แทน ใครหรือครับ ก็ผู้เช่าไงล่ะ เพราะฉะนั้น กฎข้อที่ 1 ของการชำระหนี้ให้ตัวเองอันดับแรกก็คือ **อย่าก่อหนี้** ผมจ่ายหนี้คนอื่นทีหลัง แต่ผมพยายามมีหนี้ให้น้อยที่สุด เฉพาะที่จำเป็นเท่านั้น

กฎข้อที่ 2 แม้ผมจะขาดเงิน **ผมก็ยังชำระให้ตัวเองก่อน** ปล่อยให้เจ้าหนี้โวยวายไป เพราะพวกเขาจะช่วยให้ผมขยันขึ้น ขวนขวายมากขึ้นเพื่อที่จะหาเงินมาชำระหนี้ให้ได้ ผมจ่ายให้ตัวเอง ลงทุน และปล่อยเจ้าหนี้โวย แต่ผมไม่เคยผิดนัด เครดิตเราดีตลอดมา เพียงแต่ผมไม่ยอมให้ใครมากดดันให้ผมต้องขายหุ้น หรือเอาเงินลงทุนมาชำระหนี้พวกเขาก่อน ซึ่งไม่ใช่วิธีที่ฉลาดเลย

คำตอบก็คือ :-

1. อย่าก่อหนี้จำนวนมากเกินไป จำกัดรายจ่ายให้น้อยลง ขยายช่องทรัพย์สิน จากนั้นค่อยซื้อรถ - ซื้อบ้าน ติดอยู่ใน "สนามแข่งหนู" ไม่ใช่เรื่องฉลาดสักนิด
2. ถ้าเงินขาดมือ อ้าแขนรับความกดดันที่เกิดขึ้น แต่อย่าถอนเงินสดหรือขายหุ้น ใช้ความกดดันนั้นให้เป็นประโยชน์ ช่วยให้เกิดความคิดในการทำเงินเพื่อมาชำระหนี้ สร้างความคิดความสามารถใหม่ๆ และเพิ่มไหวพริบทางการเงินให้แก่ตัวเอง

เพราะฉะนั้นทุกครั้งที่ผมเดือดร้อนทางการเงิน แม้คนทำบัญชีให้ผมจะโวยวายและวิ่งหาที่กำบังอย่างไรก็ตาม ผมก็ยังคงยืนหยัดและปกป้องช่องทรัพย์สินเท่าชีวิต ทำนองเดียวกับชายชาติทหารที่พึงรักษาป้อมค่ายเอาไว้

นิสัยไม่ดีที่คนไม่รวยส่วนมากชอบทำคือ การแคะกระปุกแล้วเอาเงินออมมาชำระหนี้ คนรวยเท่านั้นที่รู้ว่าเงินออมมีไว้เพื่อขยายช่องทรัพย์สินไม่ใช่จ่ายหนี้ ฟังดูยากแต่คุณต้องทำให้ได้ มิเช่นนั้นโลกจะผลักคุณไปมาจนหัวหมุน ถ้าคุณไม่อยากมีความกดดันทางการเงิน หาสูตรสำเร็จที่เหมาะกับสถานการณ์ของคุณ อย่างแรกคือ พยายามลดรายจ่ายฝากธนาคาร จ่ายภาษีเต็มๆ ซื้อกองทุนรวมที่เสี่ยงน้อย แต่ทั้งหมดนี่ไม่ใช่กฎของการ "ชำระหนี้ตัวเองเป็นอันดับแรก" ผมไม่ได้ขอให้คุณอยู่อย่างอดอยากปราศจากสิ่งอำนวยความสะดวกนานาประการ เราควรใช้ชีวิตอย่างมีความสุข หากคุณมีไหวพริบทางการเงิน คุณจะมีสิ่งดีๆ ในชีวิต

ประการที่ 6 เลี้ยงนายหน้าของคุณให้ดี : *ประโยชน์จากคำแนะนำที่ดี*

ผมเห็นป้ายขายบ้าน หลายครั้งที่บอกว่า "ขายโดยเจ้าของ" หรือผม

เห็นโฆษณาทางโทรทัศน์ที่มีคนอ้างว่าเป็นนายหน้าประเภท Discount Broker

พ่อรวยสอนให้ผมดูแลนายหน้าเป็นอย่างดี ผมจ้างทนาย นักบัญชี นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และนายหน้าค้าหลักทรัพย์ของผมด้วยค่าจ้างสูงลิ่ว เพราะถ้าพวกเขาเก่งจริง เขาจะทำเงินให้ผมมากมายมหาศาลในขณะที่พวกเขาก็ทำเงินให้ตัวเองสูงด้วย

ในยุคของทางด่วนข้อมูลอย่างปัจจุบัน นายหน้าของคุณควรจะเพียบพร้อมด้วยข้อมูลที่เป็นประโยชน์และช่วยสอนวิทยายุทธ์ต่างๆ ให้คุณ นายหน้าบางคนอยู่กับผมตั้งแต่ผมยังไม่มีสตางค์สักแดง บางครั้งเงินที่ผมจ่ายให้พวกเขานั้นน้อยมากเมื่อเทียบกับข้อมูลที่ผมได้รับ *ผมชอบให้นายหน้าของผมมีรายได้มากๆ เพราะนั่นหมายความว่าผมก็ได้เงินมากด้วย นายหน้าดีๆ ช่วยทำเงินและยังประหยัดเวลาให้ผม* อย่างเช่น ตอนที่ผมซื้อที่ว่างเปล่าโดยใช้เงิน 9,000 เหรียญ และขายได้ทันทีในราคากว่า 25,000 เหรียญ ทำให้ผมสามารถซื้อรถปอร์เช่ให้ตัวเองได้เร็วขึ้นอีกเยอะ *นายหน้าทำหน้าที่เป็นหูเป็นตาให้คุณ คอยติดตามสถานการณ์เพื่อให้คุณได้มีเวลาไปตีกอล์ฟ* คนที่ขายบ้านด้วยตนเองคงมีเวลาว่างมาก ไม่เช่นนั้นเขาควรเอาเวลาไปทำอย่างอื่นที่ทำเงินให้ได้มากกว่า หรือใช้เวลาอยู่กับคนที่รักก็ยังดี *เชื่อหรือไม่ว่าคนจำนวนมากให้ทิปพนักงานเสิร์ฟอาหารร้อยละ 15-20 ทั้งๆ ที่บริการไม่ได้ประทับใจอะไรนักหนา แต่คนเหล่านี้กลับลังเลที่จะจ่ายค่านายหน้าเพียงร้อยละ 3-7 ทำไมเราทิปคนในช่องรายจ่ายมากกว่าให้รางวัลคนในช่องทรัพย์สิน.....***นี่เรียกว่าไม่มีไหวพริบทางการเงิน**

นายหน้าไม่เหมือนกันทุกคน บางคนก็ทำหน้าที่แค่เพียงเป็นคนขาย และผมว่านายหน้าขายบ้านเป็นอะไรที่แย่ที่สุด นายหน้าขายบ้านกับนายหน้าขายการลงทุนต่างกันมาก รวมถึงนายหน้าขายหุ้น พันธบัตร กองทุนรวม และประกัน ที่เรียกตัวเองว่านักวางแผนทางการเงิน คุณอาจจะต้องออกแรงจุมพิตกบหลายตัวกว่าจะได้เจอตัวที่กลายเป็นเจ้าชาย

ในฝันอย่างในนิทานที่เราเคยได้ยินกันมา และอย่าลืมคำกล่าวที่ว่า "ถ้าต้องการซื้อสารานุกรมไว้ใช้ จงอย่าถามหาจากพนักงานขายสารานุกรม"

ทุกครั้งที่ผมสัมภาษณ์นักวิชาชีพที่ผมคิดจะจ้าง ผมจะถามก่อนเลยว่าเขาเป็นเจ้าของทรัพย์สินอะไรบ้าง และเขาจ่ายภาษีมากน้อยแค่ไหน ผมมีนักบัญชีคนหนึ่งที่มีธุรกิจของตนเอง โดยอาชีพเธอคือนักบัญชี แต่ธุรกิจของเธอคืออสังหาริมทรัพย์ ผมเคยมีนักบัญชีที่ไม่เคยมีอสังหาริมทรัพย์ใดๆ ผมจึงเปลี่ยนคนเพราะเขาและผมไม่ได้สนใจในธุรกิจอันเดียวกัน

พยายามหานายหน้าที่คำนึงประโยชน์ของคุณ พร้อมที่จะให้คำแนะนำและความรู้ เขาจะเป็นทรัพย์สินที่มีค่าสำหรับคุณ จงให้ความยุติธรรมแล้วเขาจะให้คุณกลับเช่นเดียวกัน ถ้าคุณคิดแต่จะลดค่านายหน้า คงไม่มีใครอยากจะอยู่กับคุณนานๆ

ทักษะอย่างหนึ่งที่ได้กล่าวไว้คือ การบริหารคน ผู้บริหารบางคนชอบบริหารคนที่ต่ำกว่าหรือฉลาดน้อยกว่า ผู้บริหารระดับกลางหลายคนไม่เคยได้เลื่อนตำแหน่ง เพราะไม่รู้จักวิธีทำงานกับคนที่สูงกว่า การบริหารคนที่ดีคือรู้จักรักษาคนฉลาดหรือเก่งกว่าในบางเรื่องไว้ให้ได้ นี่คือเหตุผลที่บริษัทต้องมีคณะกรรมการ คุณก็ควรมีเช่นกัน เพราะนี่คือไหวพริบทางการเงิน

ประการที่ 7 จงเป็นผู้ให้ : *ประโยชน์จากการได้เปล่า*

เมื่อคนผิวขาวอพยพมาอยู่ในอเมริกาใหม่ๆ วัฒนธรรมของคนอินเดียนแดงซึ่งเป็นเจ้าของถิ่นมาก่อนบางครั้งทำให้คนผิวขาวไม่เข้าใจ เช่น เมื่ออากาศหนาว คนอินเดียนแดงจะนำผ้าห่มมาให้คนผิวขาว ส่วนคนผิวขาวเข้าใจว่าเป็นของขวัญจึงรู้สึกไม่พอใจเมื่อถูกทวงคืนในเวลาต่อมา คนอินเดียนแดงก็จะรู้สึกไม่พอใจว่าจะยึดเอาของเขาไปใช้การเลยได้ยังไง นี่คือที่มาของคำว่า "อินเดียนกิฟเวอร์ (Indian Giver)" ซึ่งเป็นความเข้าใจผิดอันเนื่องมาจากความแตกต่างทางวัฒนธรรมธรรมดาๆ เท่านั้นเอง

การทำตนเป็นผู้ให้ (อินเดียนกิฟเวอร์) เป็นองค์ประกอบสำคัญในการสร้างช่องทรัพย์สิน นักลงทุนมีระดับมักจะถามว่า "ฉันจะได้เงินคืนเร็วแค่ไหน" นอกจากนี้เขายังต้องการรู้ว่ามีผลตอบแทนอื่นใดพ่วงท้ายมาอีกบ้าง ดังนั้นผลตอบแทนการลงทุน (ROI) จึงเป็นเรื่องสำคัญ ตัวอย่างเช่น ผมพบคอนโดมิเนียมแห่งหนึ่งไม่ไกลจากบ้านนัก เป็นคอนโดมิเนียมที่ธนาคารยึดไว้และขายในราคา 60,000 เหรียญ ผมเสนอซื้อในราคา 50,000 เหรียญ ซึ่งธนาคารตกลงเพราะผมจ่ายทั้งก้อนด้วยแคชเชียร์เช็ค บางคนไม่เห็นด้วยและไม่เข้าใจว่าผมเอาเงินก้อนโตไปจมอยู่ตรงนั้นทำไม แทนที่จะขอกู้ธนาคาร ไม่ใช่ในกรณีนี้ครับ ผมให้บริษัทการเงินของผมเช่าบ้านหลังนี้ในช่วงฤดูหนาวในราคา 2,500 เหรียญต่อเดือน ปีละสี่เดือน ช่วงเวลาที่เหลือผมให้เช่าในราคาเดือนละ 1,000 เหรียญ สามปีผมก็ได้เงินลงทุนคืนพร้อมเป็นเจ้าของทรัพย์สินแห่งนี้ที่ยังคงทำเงินให้ผมอย่างสม่ำเสมอต่อไป

เช่นเดียวกับหุ้น โอกาสเหมาะๆ นายหน้าก็จะโทรฯ แจ้งว่ามีบริษัทน่าสนใจลงทุน เพราะอาจจะกำลังเสนอสินค้าตัวใหม่หรืออะไรก็ตาม *ผมจะเอาเงินก้อนหนึ่งจองหุ้นในบริษัทนี้ สักประมาณอาทิตย์หนึ่งหรือหนึ่งเดือน เมื่อหุ้นขึ้นพอประมาณ ผมจะขายหุ้นบางส่วนออกเพื่อเอาทุนคืน ส่วนที่เหลือก็ทิ้งไว้โดยไม่ต้องใส่ใจอะไรมาก ผมได้เงินคืนพร้อมเป็นเจ้าของหุ้นเหมือนได้เปล่า*

จริงอยู่เรื่องเสียเงินนั้นมีแน่นอน แต่ผมจำกัดปริมาณการสูญเสียเท่าที่ผมเห็นสมควร คิดคร่าวๆ แล้วการลงทุนของผม 10 ครั้ง ผมชนะแบบโฮมรัน 2-3 ครั้ง ขณะที่เสมอตัว 5-6 ครั้ง และขาดทุน 2-3 ครั้ง

สำหรับคนที่ไม่ชอบความเสี่ยงและนิยมฝากเงินกับธนาคาร ซึ่งก็ดีกว่าไม่มีเงินเก็บเอาเสียเลย วิธีนี้ใช้เวลานานกว่าจะได้เงินคืนและมักจะไม่มีผลตอบแทนอื่น เมื่อก่อนอาจมีแถมเครื่องปิ้งขนมปัง แต่เดี๋ยวนี้ไม่มีแล้ว

การลงทุนทุกครั้งผมจะต้องได้ผลตอบแทนอะไรบางอย่าง ไม่ว่าจะเป็นคอนโดมิเนียม โกดังเก็บสินค้าเล็กๆ ที่ดิน บ้าน หุ้น หรืออาคารสำนักงาน และต้องเป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยงไม่มากนัก หรือเป็นความเสี่ยงที่จัดการได้ มีหนังสือหลายเล่มพูดถึงเรื่องนี้ ซึ่งผมคงจะไม่กล่าวอะไรเพิ่มเติมอีก เรย์ คร็อค ผู้ก่อตั้งร้านแม็คโดนัลด์และขายแฟรนไชส์ไม่ใช่เพราะเขาชอบแฮมเบอร์เกอร์ แต่เพราะเขาต้องการอสังหาริมทรัพย์เป็นผลตอบแทนที่ได้จากแฟรนไชส์ ดังนั้นนักลงทุนที่ฉลาดควรมองหาอะไรที่มากกว่าผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) นั่นคือทรัพย์สินที่ได้หลังจากได้เงินลงทุนคืนครบถ้วนแล้ว นี่แหละคือไหวพริบทางการเงิน

ปรการที่ 8 ทรัพย์สินซื้อความฟุ่มเฟือย : *ประโยชน์จากการ "โฟกัส"*

ลูกเพื่อนผมคนหนึ่งมีนิสัยฟุ่มเฟือยตั้งแต่เด็ก เมื่ออายุ 16 เขาอยากมีรถ เหตุผลเพียงเพราะ "พ่อแม่เพื่อนยังซื้อให้ลูกเลย" ลูกคนนี้คิดจะถอนเงินออมออกมาซื้อรถ พ่อจึงรีบโทรฯ หาผม

"คิดว่าจะให้เขาซื้อดีมั้ย หรือซื้อให้เขาเหมือนที่พ่อแม่เด็กอื่นๆ เขาทำกัน"

"อาจแก้ปัญหาได้ในระยะสั้น แต่คุณได้สอนอะไรลูกบ้างในระยะยาว เราเอาความต้องการมีรถของเขามาเป็นแรงกระตุ้นให้เขาเรียนอะไรบางอย่างไม่ดีกว่าหรือ" ผมตอบ

สองเดือนต่อมาผมได้พบเพื่อนคนนี้อีกครั้ง จึงถามว่า "ตกลงลูกคุณมีรถหรือยังล่ะ"

"ไม่หรอก ผมให้เงินเขา 3,000 เหรียญ จะได้ไม่ต้องเอาเงินออมออกมาใช้"

"คุณใจดีมากทีเดียวนะ"

"เปล่าเลย ผมเชื่อคำแนะนำของคุณที่ให้เอาความต้องการของเขามาเป็นแรงกระตุ้น"

"ยังไงนะ"

"ก่อนอื่น เราเอาเกมกระแสเงินสดออกมาเล่นกัน และคุยกันถึงเรื่องการใช้เงินอย่างฉลาด ผมสมัครเป็นสมาชิกหนังสือพิมพ์วอลล์สตรีท และซื้อหนังสือเกี่ยวกับหุ้นให้เขาอ่านสองสามเล่ม"

"แล้วยังไงต่อไป"

"ผมให้เงินเขา 3,000 เหรียญ แต่ไม่ให้ใช้เงินนี้ซื้อรถ เขาสามารถเอาเงินนี้ไปซื้อหุ้นได้โดยหานายหน้าเอาเอง เมื่อไหร่ที่เขาทำได้ 6,000 เหรียญ เขาจะเอาเงิน 3,000 เหรียญไปซื้อรถได้ ส่วนอีก 3,000 เหรียญเก็บเป็นทุนการศึกษา"

"ผลเป็นยังไง"

"ตอนแรกเขาโชคดีมาก แต่พอสองสามวันต่อมา เขาเสียเงินไปมาก แต่ที่สำคัญคือเขาเริ่มสนใจ ผมว่าเขาเสีย 2,000 เหรียญ แต่ความสนใจเพิ่มขึ้นเยอะเลย เขาอ่านหนังสือทุกเล่มที่ผมซื้อให้ และไปหาอ่านเพิ่มเติมจากห้องสมุดอีกด้วย เขาอ่านหนังสือพิมพ์วอลล์สตรีทตลอดเวลา จับตาดูตัวเลขทางเศรษฐกิจ และเปลี่ยนจาก MTV มาดู CNBC (สถานีโทรทัศน์ที่เสนอข่าวสารทางธุรกิจการลงทุน) ตอนนี้เขาเหลือเงินเพียง 1,000 เหรียญ แต่ความสนใจของเขายิ่งเข้มข้นขึ้น เพราะเขารู้ว่าถ้าหมดตรงนี้ เขาจะไม่มีรถขับไปอีกถึงสองปี แต่ดูเหมือนเขาจะเลิกสนใจเรื่องรถไปแล้ว คงเพราะเจอสิ่งที่น่าสนใจกว่า"

"แล้วถ้าเขาเสียเงินหมดล่ะ" ผมถาม

"ถึงเวลานั้น เราจะพยายามก้าวผ่านมันไปให้ได้ ถ้าจะต้องล้มเหลว ผมอยากให้เขาล้มตั้งแต่อายุยังน้อย ไม่ใช่ต้องหมดตัวเมื่ออายุมากอย่างพวกเรา

ยังไงก็ตาม ผมว่า 3,000 เหรียญเป็นค่าวิชาที่คุ้มค่าที่สุดที่ผมเคยเสียมา สิ่งที่เขาได้เรียนรู้ เขาสามารถนำไปใช้ได้ชั่วชีวิต มันทำให้เขามองคุณค่าของเงินเปลี่ยนไป ผมว่าเขาเลิกนิสัยฟุ่มเฟือยได้แล้ว"

เหมือนกับที่ผมบอกในหัวข้อ "จ่ายให้ตนเองเป็นอันดับแรก" ยังไงล่ะครับ หากคุณไม่สามารถควบคุมตัวเองได้ คุณจะไม่มีโอกาสรวย *สิ่งที่ทำยากที่สุดในการขยายช่องทรัพย์สินก็คือการควบคุมตนเอง* เพราะภายนอกล้วนมีแต่สิ่งเย้ายวนต่างๆ นานา เรียกว่ามีมารผจญอยู่ทุกหนทุกแห่ง ถ้าไม่เข้มแข็งยอมจำนนต่อสิ่งยั่วยวนต่างๆ นี่คือที่มาของความยากจนและปัญหาทางการเงิน ตัวอย่างข้างต้นนี้แสดงให้เห็นวิธีใช้เงินทำเงินให้คุณ

หากผมให้เงิน 10,000 เหรียญไปกับคน 100 คน อะไรจะเกิดขึ้นในหนึ่งปีต่อมา

- ร้อยละ 80 จะไม่มีเงินเหลือ เผลอๆ มีหนี้เพิ่มจากการซื้อของเงินผ่อน เช่น รถคันใหม่ ตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องเล่นวิดีโอ หรือจากการท่องเที่ยว
- ร้อยละ 16 จะเพิ่มจำนวนเงินจาก 10,000 ขึ้นไปอีกประมาณร้อยละ 5-10
- ร้อยละ 4 สามารถทำให้เงินหมื่นกลายเป็นสองหมื่น หรือหลักล้านได้

เราไปโรงเรียนเพื่อเรียนรู้วิธีการทำงานเพื่อให้ได้เงิน ผมว่าเราควรจะเรียนวิธีใช้เงินทำเงินให้เราด้วย

ผมเองก็ชอบฟุ่มเฟือยเหมือนคนอื่นๆ แต่ต่างกันตรงที่ว่าคนอื่นใช้เงินจากบัตรเครดิตซื้อความฟุ่มเฟือย แต่เมื่อผมตัดสินใจซื้อรถปอร์เช่ จริงๆ แล้ววิธีง่ายๆ ก็คือ โทรฯ หานายธนาคารเพื่อขอกู้ แต่แทนที่จะคิดถึงการสร้างหนี้สิน ผมคิดถึงช่องทรัพย์สินอย่างเคย ผมใช้ความต้องการเป็น

แรงกระตุ้นให้คิดวิธีหาเงินหรือลงทุนเพื่อให้ได้เงินมากขึ้น

ทุกวันนี้ *เรามักจะคิดถึงการกู้เงินมากกว่าการทำเงิน เพราะวิธีแรกนั้นง่ายกว่าในระยะสั้น แต่ยากกว่าในระยะยาว เป็นนิสัยไม่ดีที่ติดง่ายที่สุด* อย่าลืมว่า ถนนที่วิ่งง่ายมักจะกลายเป็นยาก แต่ถนนที่วิ่งยากมักจะกลายเป็นง่ายในเวลาต่อมา เริ่มสอนลูกสอนหลานและคนที่คุณรักเรื่องไหวพริบทางการเงินเสียแต่เนิ่นๆ *ถ้าขาดไหวพริบทางการเงิน เงินจะฉลาดกว่าคุณ เพราะมันจะทำให้คุณต้องทำงานเพื่อเงินไปตลอดชีวิต*

หากต้องการเป็นนายเป็นผู้ควบคุมเงิน คุณต้องฉลาดกว่าเงิน หากคุณปล่อยให้เงินฉลาดกว่า คุณจะตกเป็นทาสของเงินไปตลอดชีวิต

ประการที่ ๙ ความจำเป็นต้องมีพระเอกในดวงใจ : *ประโยชน์ของจินตนาการ*

ตอนเด็กๆ ผมมีพระเอกในดวงใจหลายคน เช่น วิลลี่ เมย์, แฮงค์ แอรอน, โยกิ เบอร์ร่า ผมชื่นชอบนักบาสเกตบอลและสะสมบัตรเบสบอล ผมอยากรู้ทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวกับพวกเขา ผมรู้สถิติการตีลูกของพวกเขาโดยละเอียด รวมถึงค่าจ้างที่เขาได้รับ ผมรู้ทุกอย่างเพราะผมต้องการเป็นเหมือนพวกเขา

เมื่อผมอายุ ๙-10 ขวบ ทุกครั้งที่เตรียมตัวตีลูกหรือก่อนทำหน้าที่เป็นแคตเชอร์ (คนตีลูกเบสบอล) ผมจินตนาการว่าผมเป็นโยกิหรือแฮงค์ จินตนาการช่วยให้เราเรียน น่าเสียดายที่เมื่อเราโตขึ้น จินตนาการเหล่านี้กลับไม่ได้นำมาใช้ ทุกวันนี้ผมดูเด็กข้างบ้านเล่นบาสเกตบอล พวกเขาไม่ใช่เด็กที่ผมรู้จัก แต่กลายเป็นไมเคิล จอร์แดน, เซอร์ชาร์ลส์ หรือไม่ก็ไคลด์ การเลียนแบบฮีโร่หรือคนที่เราชื่นชมบูชาให้พลังพิเศษแก่เรา เมื่อโอ. เจ. ซิมป์สัน พัวพันคดีฆาตกรรม เขาทำให้คนจำนวนมากผิดหวังและสะเทือนใจ เพราะพวกเขาสูญเสียฮีโร่อันเป็นที่รัก คนที่เขาวางไว้ในที่

แสนพิเศษกลับกลายเป็นผู้ต้องหา ยากเหลือเกินที่จะทำใจยอมรับความจริง

เมื่อโตขึ้นผมเริ่มมีฮีโร่คนใหม่ ผมชื่นชอบนักกอล์ฟอย่างปีเตอร์ จาคอบเซ็น, เฟรด คอปเปิล และไทเกอร์ วูดส์ ผมพยายามเลียนแบบวงสวิงของเขาเสมอ นอกจากนี้ฮีโร่ของผมยังมีโดนัลด์ ทรัมป์, วอร์เร็น บัฟเฟต์, ปีเตอร์ ลินช์, จอร์จ โซรอส และจิม โรเจอร์ ผมติดตามคนเหล่านี้เหมือนที่ผมติดตามสถิติของนักเบสบอลที่ผมชอบ ผมรู้ว่าวอร์เร็น บัฟเฟต์ ลงทุนในอะไรบ้าง ผมอ่านความเห็นของเขา เข้าใจวิธีเลือกหุ้นของปีเตอร์ ลินช์ ผมอ่านเรื่องของโดนัลด์ ทรัมป์ พยายามศึกษาวิธีต่อรองธุรกรรมซื้อขายของเขา เหมือนตอนที่ผมเล่นเบสบอล ผมจะคิดว่าผมเป็นคนใดคนหนึ่ง เมื่อผมต้องต่อรองในธุรกิจ ผมก็จะคิดว่าตนเองเป็นโดนัลด์ ทรัมป์ เมื่อต้องวิเคราะห์แนวโน้มของหุ้น ผมก็จะนั่งมองมันราวกับผมเป็นปีเตอร์ ลินช์ วิธีนี้ทำให้ผมมีพลังพิเศษ เหมือนแรงดลใจที่ทำให้รู้สึกว่าไม่มีอะไรยากเกินไปสำหรับเรา ในเมื่อเขาทำได้เราก็ต้องทำได้

ประการที่ 10 สอนผู้อื่นแล้วคุณจะได้รับตอบแทน: *อานิสงส์ของการให้*

พ่อทั้งสองสอนผมหลายอย่าง พ่อรวยสอนวิธีการดำเนินชีวิตและประโยชน์ของการให้ การทำประโยชน์เพื่อสังคม พ่อนักวิชาการให้ทั้งความรู้และเวลาแก่ผม แต่ไม่เคยให้เงินใคร พ่อมักจะพูดว่าสักวันเมื่อมีเงินมากพอพ่อจะแบ่งให้คนอื่นบ้าง แต่ก็ไม่เคยมีวันนั้น

พ่อรวยให้ทั้งเงินและความรู้ พ่อบอกว่าถ้าอยากได้รับต้องเริ่มที่การให้ แม้พ่อจะขาดเงิน แต่พ่อไม่เคยขาดการให้ พ่อให้เงินโบสถ์ องค์กรต่างๆ เป็นการกุศลอยู่เสมอ ถ้าจะมีอะไรสักอย่างที่คุณจะได้จากหนังสือเล่มนี้ ผมก็อยากให้คุณคิดถึงการให้โดยไม่หวังผลตอบแทน ให้แม้คุณจะขาดเงินในมือ ให้ความรักความเป็นมิตร ให้รอยยิ้ม ในบางขณะอาจทำยาก แต่

เชื่อเถอะครับว่าได้ผลเสมอ *เพราะผมเชื่อทฤษฎีของการให้และรับ ผมให้เพราะผมต้องการรับ เมื่อผมต้องการเงินผมเริ่มจากการให้ แล้วผมก็ได้รับกลับมาในจำนวนที่มากกว่า* ผมต้องการขาย ผมเริ่มจากการช่วยเพื่อนขายและผมก็ได้รับตอบแทนมา ผมต้องการมีเครือข่าย ผมแนะนำให้คนโน้นรู้จักคนนี้ ในที่สุดผมก็มีเครือข่ายกับคนจำนวนมาก เหมือนคำพูดที่ว่า "พระเจ้าไม่จำเป็นต้องได้อะไร แต่มนุษย์ต้องรู้จักให้"

พ่อรวยบอกว่า "คนจนมักจะเห็นแก่ตัวกว่าคนรวย" เพราะคนรวยให้ในสิ่งที่คนอื่นต้องการ *ตลอดชีวิตผม เมื่อขาดเงินหรือต้องการความช่วยเหลือ ผมจะถามตัวเองว่าผมต้องการอะไรมากที่สุด และผมจะให้สิ่งนั้น ซึ่งในที่สุดผมก็จะได้มันกลับคืนมา*

มีเรื่องเล่ากันว่า ในค่ำคืนอันหนาวเหน็บคืนหนึ่ง ชายคนหนึ่งนั่งกอดฟืนหนาวสั่นอยู่ใกล้ๆ เตาไฟใบอ้วนๆ เขาตะโกนใส่เจ้าเตาใบนั้นว่า "ถ้าแกช่วยให้ความร้อนกับฉัน ฉันก็จะแบ่งฟืนให้แกบ้าง"

ไม่ว่าจะเป็นเงิน ลูกค้า ความรัก ความสุข ธุรกิจ คุณต้องเริ่มด้วยการให้ ถ้าไม่มีใครยิ้มให้ผม ผมจะยิ้มให้เขาก่อน ลองดูสิครับ รับรองว่าเขาจะยิ้มตอบคุณทันที

"สอนผู้อื่นแล้วคุณจะได้รับกลับคืน" ทุกครั้งที่ผมสอน ผมได้เรียนอะไรใหม่ๆ เสมอ หากคุณต้องการรู้เรื่องการเงิน สอนคนอื่นแล้วคุณจะรู้มากขึ้น

หลายครั้งที่ผมให้แล้วไม่ได้รับสิ่งที่ผมต้องการตอบแทน เมื่อผมวิเคราะห์ให้ลึกซึ้ง จะพบว่านั่นเป็นการให้เพื่อหวังผล ไม่ใช่เพื่อให้อย่างแท้จริง

พ่อนักวิชาการเป็นครูสอนครู พ่อจึงได้เป็นครูใหญ่ พ่อรวยชอบสอนวิธีทำธุรกิจให้แก่คนอื่น ทั้งคู่จึงได้สิ่งนั้นตอบแทน ในสัดส่วนที่มากขึ้นและดีขึ้นเรื่อยๆ มีพลังแอบแฝงอยู่ทุกหนทุกแห่งในโลก คุณอาจต้องการต่อสู้แค่เพียงลำพังโดยไม่คิดจะพึ่งใคร แต่มันไม่ง่ายกว่า หรือถ้า

คุณรู้จักเอาพลังแอบแฝงนั้นมาใช้ให้เป็นประโยชน์ เพียงแค่รู้จักให้แล้ว คุณก็จะได้รับจากพลังนั้นมากกว่าที่ให้ไปหลายเท่า

10

"ลงมือทำ : ข้อควรทำ"

คงมีหลายคนที่คิดว่าบัญญัติ 10 ประการของผมฟังเหมือนปรัชญามากกว่าข้อควรปฏิบัติ ซึ่งผมคิดว่าความเข้าใจในหลักปรัชญาสำคัญพอๆ กับการปฏิบัติ บางคนคิดแต่ไม่ทำ และบางคนก็ชอบทำแต่ไม่คิด ตัวผมเองชอบทั้งสองอย่าง เพราะฉะนั้นสำหรับคุณที่ถนัด "ลงมือทำ" มากกว่าคิด ผมจะสรุปสั้นๆ ดังนี้

- **หยุดทุกอย่าง** วางมือจากสิ่งที่คุณทำสักพัก แล้วใคร่ครวญดูสิว่าอะไรที่ทำแล้วได้ผล และอะไรที่ทำแต่ไม่เคยได้ผล คนบางคนก็ทำซ้ำอย่างเดิมอยู่นั่นแหละ แล้วก็คาดหวังว่าจะได้ผลลัพธ์ใหม่ อันนับว่าเป็นความเสียสติประการหนึ่ง ถ้าเป็นข้อหลังก็จงเลิก แล้วหาอะไรใหม่ๆ ทำเถอะครับ
- **มองหาความคิดใหม่** ผมชอบไปหาสูตรการลงทุนใหม่ๆ ตามร้านหนังสือ จำได้ไหมครับที่ผมบอกว่าผมเอาเงินไปลงทุนแบบที่ได้ผลตอบแทนร้อยละ 16 นั่นแหละครับ ผมได้ความคิดจากหนังสือเรื่อง *"The 16 Percent Solution"* เขียนโดยโจเอล มอสโควิตซ์ หลังจากอ่านจบ สัปดาห์ต่อมาผมลงมือทำทันทีทีละขั้นทีละตอน ความรู้เรื่องการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ก็เช่นกัน ผมก็ได้จากหนังสือตามร้านนี่แหละ คนบางคนอ่านแล้วก็วางเฉย

บางคนถูกเพื่อนติงเข้าหน่อย ก็เลิกล้มความตั้งใจ แต่ผมไม่ยอมเชื่อตามเพื่อนผม ผมจึงได้ร้อยละ 16 สบายๆ

- **หาคนมีประสบการณ์หรือเคยลงทุนแบบที่คุณกำลังสนใจ** เลี้ยงข้าวเขาสักมื้อ คุณจะได้ความรู้อีกมากมาย ที่ผมได้ผลตอบแทนร้อยละ 16 ผมก็ได้ข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ของรัฐคนหนึ่งที่ลงทุนตัวนี้อยู่แล้วด้วย เราทานอาหารกลางวันด้วยกัน เธอเล่าให้ผมฟังละเอียดลออว่าผมควรจะทำอย่างไร วันต่อมาเธอยังช่วยผมหาอสังหาริมทรัพย์ที่น่าสนใจให้ผม 2 แห่ง ทำให้ผมมีรายได้ร้อยละ 16 ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ผมใช้เวลาอ่านหนังสือหนึ่งวัน อาหารเพียงหนึ่งมื้อ และอีกหนึ่งวันสำหรับหาที่ดีๆ

- **สมัครเข้าสัมมนาอบรมหรือเรียนพิเศษ** ผมจะหาการอบรมต่างๆ ได้จากหนังสือพิมพ์ บางแห่งไม่เสียค่าใช้จ่าย บางครั้งผมลงทุนจ่ายค่าเรียนแพงๆ ถ้าเป็นหัวข้อที่น่าสนใจ *ทุกวันนี้ผมไม่ยากจนและไม่ต้องเป็นลูกจ้างใคร ก็เพราะการฝึกอบรมและสัมมนาพวกนี้ เพื่อนบางคนบอกว่าผมเสียเวลาเสียเงินเปล่าๆ และเพื่อนคนนั้นก็ยังคงเป็นมนุษย์เงินเดือนอยู่จนทุกวันนี้*

- **เสนอราคา** ทุกครั้งที่ผมเจออสังหาริมทรัพย์ที่ผมสนใจ ผมจะเสนอราคาเข้าไปทันที ผมไม่รู้หรอกว่าใบเสนอราคาเขียนกันยังไง นั่นเป็นหน้าที่ของนายหน้าที่เราจ้าง

  เพื่อนผมคนหนึ่งอยากให้ผมสอนวิธีซื้ออพาร์ตเมนต์ วันหนึ่งเพื่อนคนนี้ นายหน้าของเธอ และผมได้ออกไปดูอพาร์ตเมนต์ 6 แห่ง ซึ่ง 4 แห่งใช้ไม่ได้เลย ขณะที่อีก 2 แห่งดูเข้าท่ามาก ผมบอกให้เธอเสนอราคาเข้าไปทั้ง 6 แห่ง โดยแสดงความจำนงซื้อในราคาครึ่งหนึ่งของที่บอกขายทั้ง 6 แห่ง นายหน้ากับเพื่อนผมแทบช็อค เธอบอกว่าเสนอราคาแบบนี้ผู้ขายคงด่าเปิง ส่วนนายหน้าคงไม่

อยากเหนื่อยเท่าไร เขาเลยไม่ได้ทำอะไรต่อ เพื่อนผมก็ยังคงหาต่อไป จริงๆ แล้วไม่มีใครรู้หรอกว่าราคาเท่าไรจึงจะเข้าเป้า มันอยู่ที่ความสนใจของผู้ขายด้วยเหมือนกัน คนขายส่วนมากตั้งราคาสูงกว่ามูลค่าจริงอยู่แล้ว เพราะฉะนั้นข้อควรจำก็คือเสนอราคา ถ้าไม่ใช่นักลงทุน คุณไม่รู้หรอกว่าคนที่พยายามจะขายอะไรสักอย่างนั้นรู้สึกอย่างไร ให้มีคนสนใจเถอะ เรื่องราคาค่อยว่ากัน ต่อรองกันได้ เพราะนี่คือเกมอย่างหนึ่ง จำไว้เถอะครับ เกมซื้อขายธรรมดานี่เอง เพราะฉะนั้นเสนอราคาเข้าไปเลย คุณอาจจะโชคดี

เทคนิคการเสนอราคาของผมคือ ผมจะมีประโยคที่เปิดทางหนีทีไล่ไว้ให้กับตัวเองบ้าง เช่น เพิ่มเงื่อนไขว่า "ขึ้นอยู่กับการเห็นด้วยของหุ้นส่วน" ซึ่งไม่ต้องมีใครรู้ว่าหุ้นส่วนของผมเป็นใคร อาจเป็นหมาเป็นแมวที่บ้านผมก็ได้ เอาไว้ใช้ในกรณีที่ไม่ตกลงใจในภายหลัง ผมยกตัวอย่างให้ดูเว่อร์ไปบ้าง เพราะต้องการชี้ให้เห็นว่าการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เป็นเกมอย่างหนึ่ง ง่าย ไม่ซับซ้อน แต่หลายคนกลับทำให้มันยุ่งยากเกินไป

- **เดินหรือวิ่งออกกำลัง หรือขับรถผ่านบางพื้นที่สักเดือนละครั้ง ครั้งละประมาณ 10 นาที** ผมวิ่งออกกำลังผ่านหมู่บ้านหนึ่งอยู่เกือบปีเพื่อดูความเปลี่ยนแปลงของชุมชนนั้น กำไรเกิดจากสองสิ่ง หนึ่ง - การซื้อขาย และสอง - การเปลี่ยนแปลง การเปลี่ยนแปลงทำให้การซื้อขายนั้นเกิดผลกำไร ผมชอบวิ่งออกกำลังผ่านย่านที่ผมสนใจจะลงทุน เมื่อผ่านทุกวันๆ เราจะเห็นความเปลี่ยนแปลงเล็กๆ น้อยๆ เช่น เห็นบ้านนั้นติดป้ายขายมานานแล้ว แสดงว่าเจ้าของอาจจะอยากขายเต็มทน ผมจะสังเกตรถขนของย้ายบ้านวิ่งเข้าออกในหมู่บ้าน บางทีก็หยุดคุยกับคนขับ คุยกับบุรุษไปรษณีย์ ได้ข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่นั้นมากมายเชียวครับ

ผมเคยเจอย่านไม่ค่อยดีนัก ใครๆ ก็กลัวพื้นที่นี้ ผมขับรถผ่านมาเป็นปีแล้วเหมือนกัน รอดูว่าจะมีอะไรเปลี่ยนแปลงดีขึ้นบ้าง ผมหยุดคุยกับร้านค้าแถวนั้น ได้รู้เหตุผลว่าทำไมคนถึงย้ายออก ไม่เสียเวลาเลย เดือนละไม่กี่สิบนาที แถมยังได้ออกกำลังอีกด้วย

- **เรื่องการเล่นหุ้น** ผมชอบหนังสือของปีเตอร์ ลินช์ เรื่อง "เอาชนะตลาดหุ้น" (Beating the Street) ซึ่งให้แนวทางการซื้อหุ้นที่มีแนวโน้มว่าจะดีขึ้น ผมได้พบว่าหลักในการมองหามูลค่าในหุ้น อสังหา-ริมทรัพย์ กองทุนรวม บริษัทเกิดใหม่ บ้าน คู่ครอง ล้วนมีหลักการเดียวกันทั้งนั้น วิธีการก็ไม่ต่างกัน คุณต้องรู้ว่าคุณต้องการอะไร และต้องออกไปเดินหาสิ่งนั้น
- **ทำไมผู้บริโภคจึงไม่รวย** เมื่อตลาดลดราคาสินค้า เช่น กระดาษทิชชู ผู้บริโภคจะรีบซื้อเก็บกักตุนไว้มากมาย แต่เวลาตลาดหุ้นลดราคา ที่เราเรียกกันว่าหุ้นลงหรือหุ้นปรับราคา (correction) ผู้บริโภคต่างเดินหนี เมื่อตลาดขึ้นราคาสินค้า ผู้บริโภคหันไปซื้อตลาดอื่น เวลาตลาดหุ้นขึ้นราคา ผู้บริโภคจึงเริ่มเข้ามาซื้อ
- **หาให้ถูกที่** เพื่อนบ้านผมซื้อคอนโดมิเนียมราคา 100,000 เหรียญ ผมซื้อคอนโดมิเนียมติดกันในราคา 50,000 เหรียญ เขาบอกว่าจะรอให้ราคาสูงขึ้น ผมบอกว่ากำไรต้องคิดตั้งแต่ที่คุณซื้อไม่ใช่ขาย เขาใช้นายหน้าที่ไม่เคยเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์สักแห่งเดียว ผมซื้อจากแผนกบ้านธนาคารยึด ผมจ่ายค่าเล่าเรียน 500 เหรียญ ซื้อความรู้ตรงนี้ ซึ่งเพื่อนบ้านผมบอกว่าแพง เขาบอกว่าไม่มีสตางค์และไม่มีเวลาไปนั่งเรียน เลยได้แต่นั่งรอให้ราคาคอนโด-มิเนียมที่เขาซื้อมาสูงขึ้น
- **ผมมองหาคนต้องการซื้อก่อน** แล้วผมจึงหาคนต้องการขาย เพื่อนผมคนหนึ่งอยากซื้อที่แต่ไม่มีเวลาไปเที่ยวดู ผมเจอที่แห่งหนึ่งขนาดใหญ่กว่าที่เพื่อนผมต้องการ ผมเสนอราคาแบบมีเงื่อนไข โทรฯ หาเพื่อนซึ่งตกลงซื้อ ผมขายเฉพาะส่วนที่เพื่อนต้องการ ที่เหลือผมเก็บไว้เอง เหมือนได้เปล่าเลยทีเดียว เรื่องนี้สอนให้รู้ว่า ซื้อขนมเค้กทั้งก้อน แบ่งเป็นชิ้นๆ พอคำ เพราะคนส่วนมากไม่กล้าคิดใหญ่ ลงเอยก็ต้องจ่ายมากแต่ได้น้อย ถ้าคุณมัวแต่กลัว ไม่กล้า คุณจะไม่ได้ของดี เพราะฉะนั้นฝึกความกล้า คิดใหญ่ไม่คิดเล็ก จะได้มีโอกาสรวยใหญ่ๆ บ้าง

พ่อค้าชอบลดราคาถ้าซื้อจำนวนมาก ธุรกิจส่วนมากชอบคนจ่ายทีละเยอะๆ *แม้คุณจะตัวเล็ก แต่คุณควรคิดให้ใหญ่เอาไว้ ตอนที่บริษัทผมอยู่ในตลาดคอมพิวเตอร์ ผมถามเพื่อนฝูงทุกคนว่าสนใจซื้อด้วยหรือเปล่า เมื่อผมไปต่อรองกับตัวแทนจำหน่ายหลายๆ ราย ผมจึงมีอำนาจต่อรองที่ดีเพราะมีกำลังซื้อมาก* เช่นเดียวกับการซื้อหุ้น คนตัวเล็กเพราะชอบคิดอะไรเล็กๆ ชอบลงมือคนเดียว หรือไม่ก็ไม่กล้าลงมือทำ

- **เรียนจากประวัติศาสตร์** บริษัทใหญ่ๆ ในตลาดหุ้นล้วนเริ่มจากบริษัทเล็กๆ ทั้งนั้น ผู้พันแซนเดอร์ (เจ้าตำรับไก่ทอด KFC) เป็นเศรษฐีเมื่ออายุ 60 กว่าปี หลังจากเขาสูญเสียเกือบทุกสิ่งทุกอย่างไป บิล เกตส์ หนึ่งในมหาเศรษฐีอันดับต้นๆ รวยก่อนอายุ 30 ปี
- **ลงมือทำ** มีหลายอย่างที่ผมเคยทำและยังคงทำอยู่เพื่อจะได้เจอโอกาสดีๆ ประเด็นสำคัญตรงนี้คือ *คุณต้องลงมือทำ ถ้าอยากประสบความสำเร็จทางการเงิน ต้องลงมือทำเดี๋ยวนี้*

บทส่งท้าย

"วางแผนส่งลูกเรียน"

ช่วงท้ายเล่มนี้ ผมขออนุญาตเสนอความคิดบางอย่างไว้ตรงนี้

จุดประสงค์ที่ผมเขียนหนังสือเล่มนี้ เพราะอยากแบ่งปันประสบการณ์ที่ทำให้ผมเห็นประโยชน์ของความรู้ทางการเงิน ซึ่งมีผลต่อการแก้ปัญหาชีวิต ถ้าปราศจากความรู้หรือไหวพริบที่กล่าวมานี้ เราทุกคนดำเนินชีวิตโดยใช้สูตรเดียวกันหมดคือ ทำงานหนัก เก็บออม กู้ยืม และจ่ายภาษีจำนวนมาก ปัจจุบันเราจำเป็นต้องมีสูตรที่ดีกว่านี้

ตัวอย่างที่ผมจะเล่าเป็นตัวอย่างสุดท้ายต่อไปนี้ เป็นปัญหาชีวิตของครอบครัวใหม่ๆ ในปัจจุบัน ปัญหาที่พ่อแม่ถามตัวเองว่า เราจะมีเงินส่งลูกเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร แก่ตัวลงจะมีเงินพอใช้หรือไม่ เรื่องต่อไปนี้เป็นตัวอย่างการนำไหวพริบทางการเงินมาใช้เพื่อไปให้ถึงเป้าหมายแทนที่จะหวังพึ่งการทำงานหนักแต่เพียงอย่างเดียว

วันหนึ่งเพื่อนผมระบายความยากลำบากในการสะสมค่าเล่าเรียนลูกทั้งสี่คนให้ผมฟังว่า เขาต้องเก็บเงินเดือนละ 300 เหรียญทุกเดือน โดยเอาไปซื้อกองทุนรวมไว้ ซึ่งตอนนี้ก็เก็บได้ 12,000 เหรียญแล้ว เพื่อนบอกว่าต้องเก็บให้ได้ 400,000 เหรียญจึงจะพอค่าเรียนมหาวิทยาลัยของลูกทั้งสี่คนและเขามีเวลา 12 ปี เพราะลูกชายคนโตอายุ 6 ขวบแล้ว

ตอนนั้นเป็นปี 1991 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ฟีนิกซ์กำลังซบเซา มีบ้านเสนอขายราคาถูกๆ มากมาย ผมแนะนำให้เขาเอาเงินออกมาจากกองทุนรวมเพื่อมาซื้อบ้านหรือที่ดีๆ ซึ่งเพื่อนผมก็สนใจ แต่กังวลว่าจะกู้เงินจากธนาคารไม่ได้ ผมบอกเขาว่าต้องมีวิธีซื้อบ้านโดยไม่ต้องพึ่งพาเงินของธนาคารแน่นอน

เราใช้เวลามองหาบ้านอยู่สองอาทิตย์เพื่อจะให้ได้สเป็กที่ต้องการ มีบ้านให้เลือกมากมาย เลยช็อปกันสนุกทีเดียว ในที่สุดเราเจอบ้านสามห้องนอนสองห้องน้ำในย่านดีมากๆ เจ้าของเปลี่ยนงานและต้องย้ายครอบครัวไปอยู่แคลิฟอร์เนีย เขาบอกขายที่ 102,000 เหรียญ เราเสนอซื้อที่ 79,000 เหรียญ ซึ่งเจ้าของตกลงทันที เจ้าของติดหนี้ธนาคารอยู่ 72,000 เหรียญ ซึ่งเป็นการกู้แบบไม่มีเงื่อนไข คือธนาคารต้องอนุมัติถ้ามีการซื้อขาย เพราะฉะนั้นเพื่อนผมต้องหาเงินส่วนที่เหลือเพียง 7,000 เหรียญ และทันทีที่เจ้าของย้ายออกเราเอาบ้านหลังนี้ให้เช่า หักค่าใช้จ่ายและค่าผ่อนบ้านแล้ว เพื่อนผมยังมีเงินรายได้เข้ากระเป๋าอีก 125 เหรียญทุกเดือน

เพื่อนวางแผนไว้ว่าจะเก็บบ้านหลังนี้ไว้สัก 12 ปี เอาเงินที่เหลือเดือนละ 125 เหรียญไปลดเงินต้น ภายใน 12 ปีเงินกู้คงเหลือไม่มาก เพื่อนผมอาจมีทางจะนำเงินเดือนละ 800 เหรียญไปเคลียร์ค่าบ้าน เมื่อลูกคนโตเข้ามหาวิทยาลัยไปแล้ว เขาอาจจะขายบ้านถ้าได้ราคาดี

ปี 1994 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ฟีนิกซ์เริ่มดีขึ้น คนเช่าบ้านเสนอซื้อบ้านหลังนี้ในราคา 156,000 เหรียญ เพื่อนมาปรึกษาผมว่าเอาไงดี ผมบอกให้ขายโดยใช้ประโยชน์จากการยืดระยะเวลาชำระภาษี (1031 tax–deferred exchange) ทำให้เพื่อนผมมีเงินทันที 80,000 เหรียญ ผมแนะนำให้เอาเงินนี้ไปลงทุนกับเพื่อนของผมอีกคนซึ่งทำธุรกิจโกดังเก็บของขนาดเล็กอยู่ที่เมืองออสติน รัฐเท็กซัส ภายในสามเดือน เขาเริ่มได้รับส่วนแบ่งเดือนละเกือบพันเหรียญ ซึ่งทำให้กองทุนเพื่อการศึกษาของลูกเริ่มใหญ่ขึ้นอย่าง

รวดเร็ว ปี 1996 ธุรกิจโกดังเก็บของขนาดเล็กถูกขาย เขาได้รับส่วนแบ่งเป็นเงิน 330,000 เหรียญ จึงได้นำเอาไปลงทุนเพิ่มเติม ทำให้มีรายได้เดือนละ 3,000 เหรียญ ซึ่งแน่ล่ะ กองทุนเพื่อการศึกษาของลูกใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ ถึงตอนนี้เพื่อนผมมั่นใจว่าเขามีเงิน 400,000 เหรียญให้ลูกเรียนมหาวิทยาลัยได้แน่นอน โดยเริ่มจากเงินเพียง 7,000 เหรียญและไหวพริบทางการเงินเล็กน้อย ส่วนตัวเองก็ยังมีเงินจากทรัพย์สินที่ได้จากการลงทุนเป็นค่าใช้จ่ายเมื่อเกษียณอายุ ทำให้เขาสามารถตัดสินใจเกษียณอายุได้เร็วกว่าที่คิดไว้

ขอบคุณผู้อ่านหนังสือเล่มนี้ทุกท่าน หวังว่าคุณคงได้วิธีใช้เงินทำงานให้คุณไปบ้าง ทุกวันนี้เราจำเป็นต้องมีความรู้เรื่องการเงินมากขึ้นเพื่อความอยู่รอด *ความคิดที่ว่าต้องใช้เงินสร้างเงินนั้นเป็นความคิดของคนที่ยังไม่รู้แจ้ง* ไม่ใช่เพราะเขาไม่ฉลาด แต่ยังขาดความรู้ในศาสตร์แขนงนี้เท่านั้นเอง **วิชาการใช้เงินทำงาน** ยังไงล่ะ

อย่าลืมว่าเงินก็คือความคิด ถ้าต้องการเงินมากขึ้นก็ต้องเปลี่ยนวิธีคิด หลายคนที่ประสบความสำเร็จก็เริ่มจากความคิดเล็กๆ ที่กลายเป็นใหญ่ในเวลาต่อมา การลงทุนก็เช่นกัน เริ่มจากเงินจำนวนเล็กน้อยเติบโตเป็นก้อนใหญ่ขึ้น ผมเคยพบคนจำนวนมากที่พยายามวิ่งตามโอกาสดีๆ หรือคนที่ใช้เงินก้อนโตๆ เพื่อหวังจะโชคดี คิดว่าทีเดียวเอาให้รวยเลยไปเลย เหล่านี้ผมไม่ถือว่าเป็นนักลงทุนที่ดี

การศึกษาและความรู้เรื่องเงินเป็นสิ่งสำคัญ เริ่มแต่เนิ่นๆ หาซื้อหนังสือมาอ่าน เข้าสัมมนา ฝึกฝน เริ่มจากเงินจำนวนน้อยๆ ทรัพย์สินมูลค่าหนึ่งล้านเหรียญที่ทำรายได้ให้ผมเดือนละ 5,000 เหรียญภายในไม่ถึง 6 ปีก็เริ่มจากเงินเพียง 5,000 เหรียญ แต่ผมเริ่มเรียนตั้งแต่ยังเด็ก ผมอยากให้คุณเรียนเพราะมันไม่ใช่วิชายากเย็นอะไร สักพักคุณจะรู้สึกว่าง่ายด้วยซ้ำเมื่อคุณพอจับทางได้แล้ว

ผมคงกล่าวไว้ชัดเจนพอสมควรแล้ว สิ่งที่อยู่ในหัวเรานี่แหละครับ

จะเป็นตัวกำหนดว่าอะไรควรจะอยู่ในมือเรา เงินก็คือความคิดอันหนึ่ง มีหนังสือเล่มหนึ่ง ชื่อเรื่องเขาตั้งไว้ว่า **"คิดแล้วรวย"** ไม่ใช่ **"ทำงานหนักแล้วรวย"** เห็นไหมครับ คุณต้องเรียนวิธีใช้เงินทำงานให้คุณ แล้วชีวิตคุณจะสบายขึ้น อยู่อย่างระมัดระวังอย่างเดียวไม่ได้แล้วครับ ต้องอยู่อย่างฉลาด

ลงมือทำ

พระเจ้าประทานของขวัญสองอย่างให้เราคือสมองและเวลา ขึ้นอยู่กับคุณว่าจะใช้สองสิ่งนี้อย่างไร เงินแต่ละบาทแต่ละสตางค์ที่คุณใช้ไปจะกำหนดชีวิตของคุณ ใช้อย่างโง่เขลาแปลว่าคุณเลือกที่จะยากจน ใช้ซื้อหนี้สินแปลว่าคุณเลือกเป็นคนชั้นกลางคือไม่รวย แต่ถ้าใช้ซื้อวิชาเพิ่มความรู้ในการขยายช่องทรัพย์สิน คุณเลือกที่จะมีอนาคตอันมั่นคง ทุกวันที่คุณจ่ายคือการตัดสินใจว่าจะจนหรือมี เตรียมความพร้อมให้ลูกหลานด้วยการให้ความรู้เรื่องการเงินแก่พวกเขา *ชีวิตของคุณและลูกๆ ขึ้นอยู่กับสิ่งที่คุณเลือกในวันนี้ไม่ใช่พรุ่งนี้* ขอให้คุณมีความสุขและมั่งคั่งกับของขวัญชิ้นสำคัญที่สุดในชีวิต

Robert Kiyosaki

Sharon L. Lechter